# 去合作大厦工作总结(30篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-30

*去合作大厦工作总结1对于国家来说是命运多舛的一年，对公司来说是扎实推进、稳步提高的一年，对于我而言，也是接受考验、人生转折的一年。时光飞逝，转眼间已到了年底，到公司工作近五个月了，感受颇多，收获颇多。一个刚出校门的学生，从几乎没有工作经验的...*

**去合作大厦工作总结1**

对于国家来说是命运多舛的一年，对公司来说是扎实推进、稳步提高的一年，对于我而言，也是接受考验、人生转折的一年。时光飞逝，转眼间已到了年底，到公司工作近五个月了，感受颇多，收获颇多。一个刚出校门的学生，从几乎没有工作经验的新手，到现在基本能独立地完成一项工作。新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家”是我这近半年来切身的感受。在此，首先特别感谢公司领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理制度与运作程序，努力做好本职工作。进入公司工作以来，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了业务流程以及一些专业基础知识，在日常工作上与专业工作上，取得了较大的进步。在这几个月里，我工作认真负责，勤勤恳恳，按时并较好的完成领导安排的任务。 回顾一年来的工作，总结如下：

(一)严于律已是准则，作风建设是重点。近一年来我对自身严格要求，始终把耐得住平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作质量;坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

(二)内务方面事情小，点点滴滴从头做。对航安部多年来的文件材料进行了整理、分类和归类做到了整齐、有序，能方便、迅速地找到所需的文件资料;对电脑与投影仪的日常维护，做好了会议前所需设备的准备工作。

(四)文功底是硬件，加强学习是关键。文工作是我的核心工作，贯穿于各项工作的始终。文工作要求多读书，多练习，多专心，多积累。由于对新闻稿件的编写不熟悉，导致了工作上的压力。我把这种压力看作是领导对我的信任，工作给予我的历练。空余时间注重加强相关专业知识的学习，虚心向领导、同事请教，认真学习和琢磨文的运用，反复钻研与修改，直到自己觉得满足为止。尤其是通过对《新建、改扩建机场航空保安系统的实施建议》前言的编写，经过多次的修改，和同事之间的讨论交流，积累了写作经验，在语言表达方面也有了一定的提高。

(五)强化专业职能培训，做好服务咨询工作。通过多次的专业知识培训，加强了实际工作的效率，提高了工作质量。同时参加了公司组织的安全技术防范基础培训，通过了考试，取得了考试资格，为今后的业务拓展打下了基础，为拓展公司的业务范围起到了积极的作用。

(六)从细微工作入手，积极调整个人心态。作为一名新员工，要坚持踏踏实实做人，认认真真做事，坚信细节决定成败。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。对于一个刚出学校们的学生来说，缺乏工作经验是他最大的缺点，我也不例外，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系;以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，服务意识没有上升到一定的高度，这都有待于在今后的工作中加以改进。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。随着对工作的逐渐熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感!在新的一年里，困难大，挑战大，机遇也大，我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作和学习中，努力做好每一件事情，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页!

**去合作大厦工作总结2**

任职以来已有五个多月，在五个多月的时间里，工作与学习并存。在\*\*与同事的关心及指导下，熟悉了工作环境，结识了工作同事，掌握了岗位职责，充实了工作内容，完成了工作任务。现就这五个多月来开展的主要工作做简要总结，汇报如下：

>一、培训情况

\*\*实施新员工入职培训：严格按照新员工入职培训流程，7月至11月，新员工入职培训共\*\*实施了40期，受教育员工668人，\*均每期参加17人，入职培训规章\*\*、质量管理、安全环保教育三门课程覆盖率为100%。

关于公司级及单位培训：7月至11月公司级培训共实施15场，培训人数为436人，重点落在机动部\*\*的点检技能与案例分析、设备维护及检修操作规程培训，安环部\*\*的生产安全事故综合应急预案、煤气防护相关知识培训以及能源管理中心\*\*的节能技术培训；7月至11月各单位培训实施107场，培训人数为4688人，各单位的培训重点落在安全环保、工艺质量、技能操作等方面。

特种作业人员培训考证情况：在\*\*的指导下，7月\*\*炼钢厂锅炉培训考证，人数为10人；9月\*\*动力厂报考锅炉三级考证，人数为20人，报名完毕，等待对方培训考证通知；10月\*\*炼铁、烧结行车人员考证，人数为10人。与此同时，在\*\*的指导下，\*\*实施了在7月接收的\*沙锅炉班学员20人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了16人；8月接收了\*沙行车班学员29人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了21人，及时填补了锅炉工、行车工离职给公司带来的较大人员的缺口。

>二、常规培训管理情况

培训设施管理情况：所有培训南水培训教室7月-11月使用83场，培训设施依旧保持原样，教室每次培训结束之后都有要求单位进行清扫卫生，并且每星期都有去检查实施情况，教室在使用期间，通过对各单位的协调沟通，没有发生一起在时间上有冲突的情况；409培训教室的使用，除了每周二、周五定期的新员工入职培训外，还用于了其余单位的培训、考试及会议，教室卫生每星期都有让阿姨进行打扫；关于电脑和投影仪的借用，由于培训设备欠缺，在十分必要的情况下，有单位需要借用培训设备，每次单位借用都有要求其单位\*\*签字的申请单，至今没有发生培训设备异常现象。

培训资料收集情况：每次培训结束之后，都会及时催交各单位培训资料，7月-11月，共收集培训资料纸制版52份，见表：

培训资料收集时，并不是所有的资料都完全按照了资料提交要求进行的，这是提交资料的不足之处；同时，各单位提交资料时，没有要求其提供电子版，这是今后一定要进行改善的地方。

关于特种作业台账的管理：自从8月份特种作业人员信息台账出来之后，依据台账的信息，都及时通知了单位需要复审的人员进行复审，没有因为一人由于通知不及时导致证书失效的情况发生。由于公司离职和入职的人员每天都处在变动之中，因此要求了各单位将部门台账每两个月将更新的信息发来汇总，等到年，即将由两个月提交一次新台账改为到一个月提交一次，以便更及时的.掌握公司特种作业人员信息。

>三、培训工作开展中出现的问题及对策

第一，年度培训计划落实不到位的问题。对于公司\*\*批准的年度培训计划，一般情况下应该按照计划执行，若不能执行，应该提前告知并用纸制材料说明原因，这方面不少单位没有这样做。在年，培训管理员将加大对年度培训计划的落实\*\*力，每月月初将通知有计划的单位进行计划的落实，如不能落实年度培训计划，将要求其提供书面说明材料以备查验。

第二，培训资料提交不完整的问题。至目前为止，不少单位提交的培训资料并未完全按照规定要求提交，这也于单位培训管理员换人速度比较快有关系。年，将加大力度对这方面的管理，按照年检的要求，一步一步教会单位培训管理员怎么装订合格的培训资料，提交怎么样合格的电子版培训资料。

第三，特种作业台账信息待进一步改善问题。首先是台账中没有显示单位特种作业岗位的定员，有了其岗位的定员，就更能了解公司的特种作业人员的动态；然后是台账以后应该由各单位每两个月提交一次改为每一个月提交一次，然后每月都进行汇总，汇总时将体现三个月内复审的信息，另制表格，最后将汇总的台账信息每月提交\*\*一份以供参详。

>四、新年的展望

在新的一年里，将重点解决好培训中年出现的不足，不断精细化完善好培训管理\*\*，不断加强对各单位培训管理人员培训流程的学习与执行力的提高，不断吸收对培训有益的良好思想积极采纳并持续改进，与此同时，以一个积极向上的心态，提高个人综合能力，加强培训相关人员的密切联系，想千方设百计，以达到最终促进工作高效开展之目的。

——公司IT部工作总结3篇

**去合作大厦工作总结3**

回顾20xx年培训工作，我们人力资源培训部持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”，推动公司产品向更高目标发展作出了积极贡献。一年来，做了以下培训工作总结：

>一、培训工作情况

20xx年共举行内训约230项，分别质量环保管理知识培训占20%，专业技能培训占30%，安全相关培训30%，法律法规培训占10%，岗前培训（含企业简介、企业文化、职业道德规范、公司管理\*\*）占10%，共计大约360课时，参训约达300人次。

20xx年共\*\*外培12项，分别特殊工种外培占58。3%，专业技能外培占25%，管理人员外培占8%，其他外培占16%，参训达37人次。

>培训课程主要集中为以下几类：

1、新员工岗前培训：企业简介、企业文化、职业道德规范、公司管理\*\*；

2、重点培训：安全生产知识，质量环保管理知识，专业技能，法律法规；

3、外培：特种工、专业技能、管理人员知识等

>二、培训费用

20xx年培训费用总计为38625元，基本全是外培支出费用。

>三、培训工作分析

>（一）取得的成绩：

1、20xx年度的培训工作与20xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立\*\*性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性\*\*，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年人力资源培训部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训\*\*。重点加强了培训需求的分析和培训项目的严格把关，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的\*\*化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式，以往多采取讲授的培训模式，今后应多多利用现代化教学方式，如课件授课的方式，会使培训内容更加直观明了。

>（二）存在的\'问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员\*\*\*不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在20xx年，所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型\*\*的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要20xx年去大力改善。

5、内部讲师（多为中层\*\*）授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水\*不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水\*。

>三、改进措施

>1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理\*\*上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

**去合作大厦工作总结4**

20\_写字楼管理年终工作总结精选

我司XX年通过公开投标中标中国江苏吴江农村商业银行股份有限公司（以下简称吴江农商行）综合大厦物业管理项目，于XX年1月15日派员介入吴江农商行前期物业管理，主要提供施工现场安全防范和电梯驾驶服务，XX年5月初正式接管吴江农商行综合大楼物业管理服务。江苏吴江农村商业银行股份有限公司于XX年8月由吴江市农村信用合作联社改制成立，是中国银监会成立以来全国第一家改制组建的股份制农村商业银行。吴江农商行总行综合大楼位于吴江市经济技术开发区中山南路1777号，建筑面积2万余平方米，主体20层，裙楼3层，地库两层，另有独体食堂3层。配备两台1600千伏变压器，备一台600千伏柴油发电机。主要功用为吴江农商行总行大楼办公及部分营业业务。

吴江农商行项目与其他物业项目相比，具有鲜明的特殊性。第一、该项目开发方、业主方均为吴江农商行，不存在开发商与小业主的区分。其次，由于银行工作的需要，综合大楼设金融会所，大型会议中心，宴会包厢等设施，会务服务、宴会服务、会所服务等服务较多，对此类服务的要求较高。再次，因为开发方（业主）与使用方（小业主）主体相同，业主对于大厦设施设备功用

较为了解，业主对于大厦物业服务极为重视，吴江农商行股份有限公司监事会监事长亲自分管物业管理工作，物业服务活动处在业主方的监督、管理中，对物业服务标准要求严格。最后，因大楼业主不是专业房地产开发企业，在房屋开发、接管验收与管理维护上不及专业房地产开发企业正规。

我处5月初进驻吴江农商行综合大楼以来，在设施设备管理上，根据银行特殊情况，做了如下工作：

一、工程人员跟进相关施工，加强对设施设备的了解，学习相关操作，收集相关资料。

1、公司对农商行项目很重视，早在大厦装修施工仍在进行的3月份，即派出公司工程方面的精兵强将介入现场。几名工程人员在施工现场，克服工地环境脏乱，住宿条件较差等困难，对装修施工、水电安装、水暖安装、消防监控施工等施工项目进行了有效的跟进。

2、我处工程人员进行了合理分工，采取根据所长，分工跟进的方式，分组对各类施工进行现场跟进，与施工单位现场施工人员进行沟通，了解相关设施设备的性能、使用、维护技能，并收集了相关图纸、设备说明书、施工单位负责人联系方式等相关资料，建立了设备档案。

3、在前期介入中，我处工程人员发现了一些施工方面的问题，有些当时与施工单位提出，及时纠正。有些施工单位不愿意整改的问题，我处也记录在案，以便日后提出。

二、对前期装修施工、水电安装遗留的工程问题，及时发现和汇总，报业主方联系施工方跟进，并全程跟踪。

1、在吴江农商行总行综合大楼通过相关政府部门的竣工验收后，我处提出需按照物业接管验收的标准进行接管验收，由于农商行开发、使用主体的特殊性，尽管我处进驻后多次通过各种方式提出需要按照相关标准进行接管验收，但接管验收一事不了了之。

2、进驻后，农商行原后勤管理中心个别人员以部分设备交予相关厂家、原施工单位维保为由，对我处工程部巡视检查相关设备进行阻止。我处克服困难，顶住压力，在不与相关人员发生正面冲突的前提下，对大厦设施设备进行了巡检，发现了较多前期工程遗留问题，并进行记录。以《工作联系单》的方式及时向业主方后勤管理中心汇报，由后勤管理中心联系施工单位整改，并对整改效果进行验证。

三、制订设施设备管理、工程服务相关制度，落实到人，严格执行。

1、早在前期介入阶段，服务处即酝酿制订相关规章制度，以制度管人，以规程办事，确保管理的有效性和持续性。在6月份，我处根据公司的规章制度和国家相关法规、行业标准，建立了工程设施设备管理，工程人员日常服务规范等规章制度，经公司领导审核后在服务处推行。部分制度上墙，各项质量记录进行分类管理。

2、我处在农商行项目配置工程主管一名，工程班长一名，高压值班电工二名，维修电工一名，对大厦设施设备进行了分类、专人管理，工程人员分工明确，做好工程方面“事事有人管，人人有事做”，我处根据吴江农商行大楼设施设备特点，对人员进行了相关操作、维护方面的培训；对各项规章制度进行了培训，使工程人员熟悉相关制度，依据制度进行工程服务活动。

四、积极与业主方设施设备管理部门及原施工单位的沟通、交流，相关问题及时处理。

1、进驻以来，我处在尽力提供优质的物业服务同时，积极与业主方处理好合作关系，多次通过各种方式与业主沟通交流，与银行方分管物业管理工作的后勤管理中心（现行政管理部）保持着良好的工作联系。对包括工程遗留问题在内的较多存在问题进行了沟通处理。

2、目前，农商行综合大楼部分设施设备的维保处在施工单位维保阶段，具体维保单位见下表： 序

**去合作大厦工作总结5**

转眼即到，时值寒冬，我在安全部工作近一个学期了，感受颇深，学到很多，不仅交到很多朋友，更重要的是我从2个部长李xx、郭xx身上学到许多品质和精神，那种敬业，不怕苦、累，并且时时起带头作用，关心下属，让我看在眼里记在心里。并为我以后在学生会的发展打下基础。

学期初期，在部长的带领下，我部积极配合体育部举办篮球比赛，排球比赛；配合大型活动“职业经理人走进机专”，装扮会场，维持会场秩序，有力的配合学校的活动；积极配合女生节，我部积极做各项工作，装扮场地，维持秩序，拍照，等等，为我系女生节作出我部的一份贡献。

在部长李xx、郭xx带领下，由我部举办的“安全教育大会”为我系学生就安全进行教育，并邀请到我们的葛老师亲临演讲；并发安全规定贴在门后，等等。

本学期我部在李xx、郭xx2个部长用心的带领下，坚持每星期按时查寝及大功率，确保我系学生安全，并且严格执行查寝制度，对不到寝的学生进行询问去向，登记在案，直到摸清学生情况，来确保学生安全。临近冬季时，在部长的指导下，为了更好维护我系安全，我部加大大功率查处力度，最大限度的降低安全隐患，确保我系人身及财务安全。时值期末，我部继续发扬2个部长精神，继续工作，直到学生安全放假回家为止。

临近结尾，回顾一学期，硕果累累，我为我部有李xx、郭xx2个好部长而感到骄傲，为我们安全部喝彩，并祝我部来年有个更好的发展。

**去合作大厦工作总结6**

及时做好心学生的理疏导工作，老师同学家长们纷纷用手机等电子设备一起在每天上午9:20-9：30，下午2:30-2:40收听老师详细讲了疫情下常见的心理症状、以及在疫情下中小学心理健康的维护方法。告诉同学们要相信科学和医院权威的信息与知识，不信谣、不传谣。理性接纳事实，既不盲目自信，也不焦虑恐慌。疫情期间，也是和孩子一起学习健康知识、养成卫生习惯的好机会。新型冠状病毒是通过飞沫传播、空气传播和接触传播的，勤洗手、多消毒、戴口罩，预防病毒传染。同时，配合学校防疫工作的进行，按时申报健康情况。

学校帮助学生及家长及时做好疫情防控期间的心理关护，让我们从自身做起，用科学的防疫方式、稳定的情绪和健康的心态，积极面对、共克时艰!只有身心都健康、都安全，才能共同夺取防疫战的胜利。

**去合作大厦工作总结7**

我们应有自警，防疫没有任何侥幸可言。当前，疫情防控仍处于关键时期。有些隐匿性传染不容易被发现，人群集聚就是风险，人群大规模流动就潜藏着大规模暴发的风险。就各地防控工作而言，也还存在一些认知盲点、落实盲点，形势仍然复杂严峻。城市规模叠加返程高峰，严峻形势需要所有人提高警惕、做好防护。

我们应有自信，从已知的医学信息看，新型冠状病毒感染的肺炎并非不可治愈，也并非不可防御。从春节到现在，全国各地联防联控、群防群治，对遏制疫情扩散和蔓延发挥了重要作用。目前多个省区市已经全部启动重大突发公共卫生事件一级响应，疫情防控正在全面推进，防控力度持续加大。确保防控各项措施落实到位，确保防控工作扎实有力，才能在人口流动量增大的情况下程度减少疫情扩散。

我们也应有自觉，面对疫情每个人都要自觉负起责任。隔绝疫情是社会共同责任，每个人的安危都与其他人的安危紧密相关。返程中遇到疫情检测，不妨耐心对待、积极配合。出行者也需要提前掌握职能部门和媒体发布的公众预防指南，克服不必要的恐惧和慌乱。本着守法和负责的原则，个人做好自我防护，就是对他人的负责;个人自觉做防疫情扩散的节点，就是为斩断疫情的传播链条贡献力量。

我们还必须自强，遵循依法和科学的要求，防控疫情的力度再怎么加强也不为过。返程人员增加，特别需要各地区、各部门制定周密的应对预案和防控措施，把形势估计得更严峻一些，把问题想得更复杂一些，把措施定得更超前一些，把决心下得更大一些，把服务做得更暖心细心一些。

疫情防控是一项系统工程，每个环节都要夯实责任、不出差错。相关部门也需要做好保障工作，确保人们安全返程返工。

**去合作大厦工作总结8**

提高大厦的知名度和培植自己的固定客源，是酒店生存和发展的基本前提。我们龙大是餐饮业的领头军，今年面对市场经济疲软，大小宾馆酒店的不断增加，我们按照09年工作安排，“走出去，请进来”，加强内部管理，努力提高服务质量、积极寻找客源，会后回访客户查找不足，用信誉真诚同多家单位签订协议。

（一）抓餐饮。今年根据市场调查，客户反馈，湘、粤菜师傅特点，我们对餐饮套餐品种、价格进行调整，并结合当地特色口味，对菜品进行改进，增加品种，针对季节变化，从营养、口感不断调整菜品，让客人感受到我们龙大围绕特色改进中，每次都有新变化。全年共接待重要客人 批，婚宴 次，计 桌，约 人次。

（二）抓重点。重点客户重点对待。针对大集团单位客户，经理班子亲自接待，让客户观摩大厦设施，从安全、卫生、功能、特点重点介绍。并要求前厅、餐厅、收银、接待、小组长，牢记客人信息、口味喜好，根据客人特点合情安排，让客人有到大厦就如在到家的亲切。

（三）重回访。“走出去，请进来”，走出去，用学习（心态、观念、理念），看餐饮发展潮流，用谦虚谨慎虚心改进态度，改进我们的服务质量；请进来，用服务质量让客户愿意到我们大厦消费。一年来，每次重大活动期间及时同会议主办部门沟通，完善改进我们工作漏洞，大客户活动后，及时进行回访，查找工作不足，努力提高我们接待能力水平。

（四）重调查。根据市场调查，今年6月份，董事长会议，及时对KTV价格进行调整，制定套餐优惠标准，增加音响操作专业人员，从舞台、会议配套服务，提升到全面服务，让客户会议、就餐、娱乐一站式完成，今年共接待大型会议活动 次，一般会议 次，参会人次 人。

**去合作大厦工作总结9**

为了进一步改进大厦员工工作不积极、不服从命令，散、懒、靠不良习惯的工作作风，增强全体员工的危机意识和责任意识，发挥各级管理人员的督导职能，全面提高大厦的综合服务质量，作为运城市政府接待理事单位，接待窗口标兵。一年中，要求员工按照《员工手册》规章制度约束自己的行为，明确自己所拥有的权利和义务，健全完善部门、岗位工作职责，使大厦的财务、供应、保管、领用等各项工作开展的有条不紊、井然有序。

1、建立完善管理机制。今年结合市创建“文明诚信单位”文件要求，前台建立客人投诉处理簿，妥善处理客人投诉，更重要的是可以立即查找问题所在，每天结合每周例会安排、卫生安全制度、考勤签到制度、消防应急方案一系制度，考核检查部门工作，起到了“以制度管人”的良好效果，使大厦全体员工精神面貌、举止言行、环境卫生都有一个新的提高。

2、以财务核算为导向, 增效节支有新提高。财务部认真做好财务分析和核算，确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用。同时还积极做好应收帐款的结帐工作，派出专人清理欠账，保证了酒店收入的及时变现, 保障了酒店生产经营的正常运行。

目前，大厦已制定下发了各类职责、规定、办法、流程等规章制度，对每一个人的岗位、职责、目标，都提出了明确的标准，对超越和违反都做出了相应的处罚规定，做到了每项工作，每个工作环节都有章可循，有规可查。

3、以降耗节支为核心,经营方略有新拓展。降低耗品损耗，是节约成本增收节支第一步。客房部把节能降耗作为首要工作，完善楼层易耗品的领取分发机制，将责任落实到人，层层分解，步步到位。

采购部严格把关，认真进行市场调查，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，做到了节约开支。工程部根据季节变化及时调整空调开放时间，在保证服务质量的同时，降低成本。

**去合作大厦工作总结10**

今年以来，我局认真贯彻落实县县经济工作会议精神，紧扣县委、县政府发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

（一）总体情况

今年以来，在市投资促进局的大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，上半年，全县共签订招商引资项目7个,总投资额91070万元。实际到位内资21亿元，完成年度目标任务36亿元的；实际利用外资850万美元，完成年度目标任务1670万美元的，顺利实现内、外资 “时间过半，任务过半”。

（二）主要做法

1.加强领导，落实责任。县委、县政府对招商引资工作高度重视，年初分别召开表彰大会和签订责任状大会，兑现招商引资奖励，下达全年招商引资目标任务到30个责任单位并签订招商引资目标责任状。同时，县领导带头对接洽谈招商项目，亲自挂帅协调解决项目洽谈和建设过程中存在的困难和问题，激发各镇、各部门支持参与招商引资工作的热情，营造全社会支持参与招商引资工作的良好工作氛围。

2.奋力推进，重大项目招商取得新进展。围绕产业规划，积极招大引强，吸引大企业、大项目落地。目前在谈，近期即将签约的大项目有总投资10亿元的xxx国际性大学项目、总投资12亿元的xxx国际生态旅游度假项目、总投资亿元广西xxx民间工艺品展贸项目、总投资亿元的xxx建材装饰广场项目。

3.组织开展招商活动，确保项目顺利实施今年以来，我县围绕世界500强、国内500强企业、央企、行业龙头企业，组织开展“走出去”、“请进来”招商活动，重点抓好小分队外出招商活动。

一是利用今年4月举办的“三月三”歌圩经贸活动平台的有利时机，与市局联合举办“三月三”歌圩投资洽谈活动，有针对性地邀请国内外知名企业、商会参会，不断提高参会客商的质量，共签约9个项目，项目总投资额亿元。

二是针对在谈重点招商项目，分别于3月上旬、5月下旬由县领导带队组织招商小分队分赴北京、天津、广州、内蒙古、河南等项目实地进行考察和项目洽谈，推动在谈项目转化为协议项目，协议项目尽快开工建设，确保招商项目及时落地和开工建设。

（三）存在的问题

一是项目用地储备不足，部分项目因未能完成征地工作无法供地而影响项目落地开工建设。

二是项目前期工作深度不够，可对外推介的成熟的\'储备项目不多。

三是重点项目建设推进缓慢，资金到位率低。

>二、下半年工作计划

下半年，我县围绕主导产业，加大领导带头招商、产业招商、以商招商力度，力争在招大引强上有新突破。

（一）围绕承接转移，奠定坚实基础。紧紧抓住当前国家经济结构调整、沿海发达地区产业结构调整和产业梯度转移的历史性机遇，深入分析产业转移趋势，立足我县区位、资源、产业优势，谋划承接转移对策，夯实发展载体，加快产业园区建设规划，加强园中园建设力度，对接沿海发达地区企业群体转移；

（二）强化落地项目的协调服务，完善项目联系跟踪协调机制，及时协调解决项目建设中的困难和问题，努力提高资金到位率； 加强项目用地储备，为项目落地和开工建设打好基础；

（四）加强在谈项目的跟踪对接，加快意向投资项目的商务洽谈工作，争取项目早日签约并落地建设。

（五）组织招商小分队外出开展招商活动，对意向投资项目加强跟踪对接，增加新项目存量，为实际到位资金提供保障。

**去合作大厦工作总结11**

尊敬的董事长、各位部门经理、主管及员工代表：

大家好！

20\_年是\*\*\*\*\*\*公司具有重大而深远意义的一年，在这一年里，在董事会的正确指引下，在\*\*董事长的英明决策和带领下，在20\_年度公司领导班子集体领导下，在公司全体员工齐心协力，共同努力下，截止20\_年12月31日，\*\*\*\*\*\*公司完成并超额完成了20\_年度经营工作任务，实现了\*\*\*\*\*\*经营历史性的突破。

事实证明我们确定的目标是准确的，是科学的、是合理的、是符合市场经济基本规律和\*\*\*\*\*\*现有规模的，因此是有效的。不仅如此，更重要的是，通过三年的探索经营，我们基本确定了企业未来发展的经营模式和保证企业持续、高效发展的经营指导方针。这是一个值得每一名\*\*\*\*\*\*员工骄傲的日子！这是一个值得每一名\*\*\*\*\*\*员工自豪的日子！因为\*\*\*\*\*\*的20\_年的成绩是我们共同创造的；因为\*\*\*\*\*\*的20\_年的历史是我们共同书写的；\*\*\*\*\*\*的20\_年凝聚着每一名\*\*人不懈的努力和辛勤的汗水。在这里请大家全体起立，向在20\_年度中爱岗敬业、勤恳工作、为\*\*\*\*\*\*的发展付出辛勤劳动，做出巨大贡献的全体干职员工表示衷心的感谢！向确立公司整体的发展规划、经营方针，制定20\_年度各项经营指标，率领公司全体员工通过提高写字间、宾馆经营和物业管理的服务质量、管理水平和经济效益的董事长\*\*表示最热烈的祝贺和衷心的感谢！（请坐）

20\_年我们之所以取得了辉煌的成绩，主要进行了以下具体的工作和切实可行的措施：

一、董事会正确决策、扩大主营业务，增加客房数量。

从3月16日至6月16日，历时3个月，完成16、17层客房改造，使\*\*大厦客房总数达到\*\*\*间，实际经营使用\*\*\*间；完成21层餐厅营业部分改造，新增面积\*\*\*平。改变了过去以写字间租赁经营为主，以宾馆客房经营为附的经营模式定位，实现了以宾馆经营和写字间租赁经营并举为主，以餐饮服务和会议室出租等其它配套服务为附，以规范标准的物业服务为保障的商业模式的根本性转变。在经营方式上初步实现了由探索经营向专业经营的转变；在管理机制上实现了由人管人向制度管人的转变；由粗放管理向集约管理转变；在经营效益上实现了由规模效益向利润效益的转变。

二、坚持了以全面的市场营销为重点。

20\_年，面对竞争异常激烈的市场，全体员工发扬团结协作的精神，不断强化区域经营，强力市场开拓，增强执行力度，促进了各项经营和管理工作的顺利开展。招聘了有水平、有能力的业务管理人员，重新整合营销队伍,建立起以专业营销人员为主的高水平的营销团队。并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，提高了业务洽谈的成功率。

在营销策略上采取形象导入，扩大了\*\*大厦的知名度：\*\*宾馆被市政府列入指定考生特惠接待单位，进行为中高考学生和家长免费提供客房午休、午餐的社会公益活动，沈阳广播电台进行了专题访问和播报；举办了“激情八月，清凉一夏”为出租车司机免费赠送清凉饮品和带有\*\*大厦标识和字样水杯的社会公益活动，沈阳日报进行了较大篇幅的新闻报道。

媒体宣传：在中国广播电台进行每天2次共7个月的播放企业产品宣传广告；在沈阳音乐台上进行每天3次共一个月播放企业产品宣传广告；尤其是联系并促成沈阳广播电台主办的英皇歌手熊鲁林、海鸣威等沈阳媒体见面会在\*\*大厦举行，沈阳各大媒体进行了专题报道，全面提升了\*\*大厦的知名度；

广告宣传：在沈阳大黄页上刊登半幅企业产品宣传广告；在省旅游局出版的“游客”杂志上刊登2期全幅的企业产品宣传广告，同时获赠辽宁省旅游同业名录登记；在\*\*大厦外墙增设了直观和美观的客房宣传、餐饮宣传广告。

在具体的工作中，内挖潜力，外拓客源，千方百计提高写字间出租率、客房入住率、餐厅就餐率和会议室出租率。截止20\_年12月31日，按财务统计数据，实现客房年收入\*\*\*万元，比去年同期增收\*\*\*万元，增幅39%；实现写字间年收入\*\*\*万元，比去年同期增收\*\*\*万元，增幅23%；实现餐饮年收入\*\*\*万元，比去年同期增收万元，增幅36%。全年完成营业性收入\*\*\*\*万元，比去年同期增收\*\*\*万元，增幅35%。

三、紧紧围绕“稳定、和谐、发展”的精神和“规范管理，标准服务”的工作指导方针，实行制度化、标准化、规范化的现代企业管理制度。

**去合作大厦工作总结12**

为打好新型冠状病毒肺炎疫情防控阻击战，区商务局切实做好市场保供和疫情防控工作。

>一、总体情况

截止2月9日，宣州区商场超市共计310家已消毒284家，其中26家未消毒的商场超市未正式营业；全区45家农贸市场已全部消毒。

目前，我区“菜篮子”及生活必需品市场供应充裕，价格稳定。截止2月9日，粮食库存量约5742吨，食用油约吨，猪肉约吨，鸡蛋约吨，蔬菜约5029吨，方便面万桶，火腿肠万根，瓶装水万瓶。

>二、防控主要举措

1、严督细查。区商务局成立了三个巡查组，一组负责巡查城区，两组负责巡查乡镇，对宣州区商场超市、农贸市场等进行卫生防疫、隐患排查，确保不留盲区、不留死角。目前，城区菜市场做到了每两天全部巡查一遍，对乡镇菜市场已全部巡查了一遍，大部分菜市场能够保持清洁卫生和消毒通风，但是部分菜市场仍存在卫生保洁不到位和管理人员不能全天候在岗的问题。

2、联防联控。向各乡镇、街道办事处制发《关于开展市场环境卫生整治工作的通知》及《关于做好商场、超市、集贸市场和加油站点清洁消毒的通知》，配合、协助所联系街道办事处和社区做好排摸劝导及清洁消毒等相关工作。

3、保供稳价。指导企业保质、保量、保价做好商品保供，重点做好粮食、食用油、肉类、鸡蛋、蔬菜、方便面等商品供需跟踪监测，及时掌握生活必需品供应、销售情况。

4、加强宣传。深入市场进行疫情防控宣传，做好市场消费的正面引导，通过拉横幅标语、现场知识普及、张贴防控工作流程图和告知书等方式，督促市场经营商户及消费者佩戴好口罩和测量体温，提高自身防控意识。

>三、工作成效和亮点

2、协助肉联厂加强猪肉市场货源组织和调控，增加生猪调入屠宰量，多方面缓解猪肉市场供应压力，目前我区猪肉价格出现回落。

3、督促市场主体落实防控责任。指导商场、超市、集贸市场和加油站点等全力做好疫情防控，要求定时进行全面清洗、消毒、通风，服务人员每日体温测量正常并佩戴口罩方可上岗；在场所入口处，对进场顾客进行测量体温和检查口罩佩戴情况。

>四、下一步工作安排

1、确保市场运行稳定。配合市商务局，协调城区各大型商超增加物资采购、储备，加强市场货源组织和调控，多方面缓解我区市场供应压力，切实保障我区市场供应充足和价格稳定。

2、持续不间断加强市场巡查。重点巡查城区四个千米以上菜市场，即中心菜市场、西林菜市场、银城菜市场和临时农贸市场，和城区大型商场，即台客隆、大统华和大润发。针对巡查过程中发现的问题，以工作交办单的方式反馈给对应属地，敦促立行立改。

3、督促市场主体落实防控责任。指导商场、超市、集贸市场和加油站点等全力做好疫情防控，要求定时进行全面清洗、消毒、通风，服务人员每日体温测量正常并佩戴口罩方可上岗；在场所入口处，对进场顾客进行测量体温和检查口罩佩戴情况。

**去合作大厦工作总结13**

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的.知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

>二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻xx(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

**去合作大厦工作总结14**

学生会安全部是立足于广大学生的一个小集体，是一个关心学生安全，为学生服务的部门。它的设立体现了我系以人为本，以学生为中心的思想。学生会安全部是我系一个重要的部门。它肩负起了维护学校安全，学生安全，并时刻向领导汇报学生的安全情况的责任。转眼一个学期已接近尾声，回想了这个学期安全部的工作全程，我做出了如下总结：

一、安全部工作：

1、班会检查工作。班会的检查工作一直以来都是我们安全部的主要工作之一，也是我部门投入精力、时间最大的一项工作。每周对每班的班会检查，统计出每班的缺席情况和各班班上的问题，好及时上报领导，以确保我系能很好的了解各班的情况，并做出相应的调整，使我系能更好的发展。

2、检查宿舍工作。检查宿舍这一项工作也是安全部的主要工作之一，同时也是我安全部非常重要的一项工作。因为检查宿舍情况直接反映了同学们的去向、安全情况及同学们的就寝情况等。

3、配合生活部检查教室、宿舍的安全工作。这项工作的执行能使同学们有一个安全的环境去学习、成长。

4、我系活动过程中的安全方面的值勤工作。

5、协助学生会其他部门开展工作，共同完成学生会的各项任务。

二、工作进程

1、开学之初，我部门配合了学生会展开了招新工作，为我部门输入了新鲜血液。

2、坚持每周日对我系各班班会检查。并及时的把汇报表交于全老师处，让我系能够全面正确的了解各班的情况。

3、不定期的对我系的宿舍检查(共进行四次)。在张杰老师的带领下，我们安全部对宿舍进行了四次突击检查。一是检宿舍的安全情况，二为检查同学们的就寝情况。通过对宿舍的检查可以看出，我系学生出现一些在外租住、晚归或通宵不归等情况，但是通过系上领导老师对同学的教育之后，同学们都能正常的作息。

4、配合生活部对我系教室、宿舍进行了安全检查。

5、在我系举办的各项活动过程中的值勤(如动运会中的值勤、篮球足球比赛的值勤)。

三、工作中的优、缺点

优点：1、我部门很好的完成了安全部的工作。

2、我部能够很好的和其它部门交流、配合完成工作。

缺点：1、我系有同学出现丢电脑、书等情况。我部门没有大力的宣传安全方面的知识，使同学们提高安全意识。

作为安全部的一员，我们深感肩头担子的沉重。但我们始终相信不管再大的困难我们都能克服。我们相信我们能做好学校的、学生的每一件事。起到真正意义上的“服务同学，锻炼自己”。我坚信学生会安全部会在我们的手中不断蒸蒸日上。最后，我们安全部所有成员预祝天下所有老师新的一年身体健康，万事如意;同时祝所有同学学业有成，心情愉快。

**去合作大厦工作总结15**

xxx公司培训部自20xx年7月份正式组建，人员构成为培训主管一名，培训专员两名。主要工作是为终端加盟店输送合格人才，确定部门职责和相应\*\*，建立店长培训班的培训体系，开发相应的各项培训教材，建设内训师团队等工作。

现对20xx年年度培训部工作做如下回顾和总结：

>一、部门职责和\*\*编写确立

1：完成了培训部部门职责、岗位说明书、内训师管理办法、驻店店长跟踪机制、培训部管理手册等相关资料的编写工作。

2：对部门内人员岗位责任的确定和划分，有效的开展工作。

>二、店长培训班

店长培训班开办一期，日开班，9月3日结束。共培训11人，其中储备市场经理1人，储备店长7人，加盟商人员3人，个别课程公司部分新员工有参与听课。培训结束后考核合格市场经理1人，店长3人（后xx转入市场经理团队），加盟商3人。

>三、培训体系建设

初步确定了店长培训班的一些流程和步骤，总结完善了第二期开班过程中的不足，制订了详细的店长培训班工作流程大纲，将各项工作细节落实到相应责任人以及需要准备的工作细节明晰清楚。相关的培训人员人员来源，招聘流程，邀约流程等也有了大致的框架和流程。

>四、培训教材开发

店长需要掌握的各项知识和技能所需的课程，将各项课程的课件开发落实到各相关部门的责任人进行开发，通过第二期授课结束后的学员反映，培训部随堂记录，学员考核结果等多方面意见，培训部提出了部分课件改善意见。各课件开发人也根据授课经验和培训部意见进行课件的修改和完善，并二次上交培训部。在后期的陆续开展的课程中应根据学员需要，市场变化等不断就行修订和完善。

>五、内训师团队建设

初步确定了以公司部门负责人为核心的内训师团队，并由各负责人开发本部门课件，加深了授课人对自己部门职责的明晰和认识，同时在授课的时候也因为本身非常熟悉部门内或专业内的工作流程和业务知识，授课期间讲解也能够比较到位。但各内训师也均为业务授课，因本身没有经过系统的培训和提升，还需要在后期\*\*训师团队自身的个人授课水\*，讲解方式，课堂\*\*能力等进行加强提高。

培训部20xx年存在不足：

一、培训部主管对企业了解不深，不能很好的领会企业培训的核心和目标，在整合内部资源的能力上也有所欠缺。导致第二期培训班相对开班比较仓促和效果不佳。

20xx年应与公司\*\*商议确定培训的核心方向再开展培训。

二、培训的课程因公司内各部门沟通问题，一直不能够完全的确定，培训的知识和重点内部没有\*\*，导致培训的目标不明确，最终效果不是很理想。培训的课程以满足营销中心的用人需求和实践应用为目标，与营销中心商讨确定具体的店长任职资格和标准及需要掌握的知识，确定标准课程后，在每期的培训班过程中根据学员接受能力和水\*进行适当调整和完善。

三、课件开发培训部跟进不力，不能严格的要求各课件开发人按照要求和进度及时提供课件，公司内部各中高层对课件的审核上因各种原因配合上也不是很到位。课件开发完成后也没有\*\*各中高层\*\*进行课件开发审核和建议。在后期开发过程中应全程\*\*，制定相应的时间进度表，落实到责任人和上交时间，到期未完成一律下发罚单，课件开发审核通过采纳后公司应考虑予以一定的课件开发奖励，通过奖惩结合的方式按时保质保量的\'完成任务。

四、培训过程中有脱节现象，在培训进行过程中，培训部应全程\*\*和跟进，做好保障和服务工作，并在课堂上进行对授课讲师和学员的观察打分，以便培训结束后做出总结评价，提出相关的改进办法和意见。

根据第二期培训结束后制定的工作流程大纲中细化的工作项目，所有工作落实到具体责任人，对各个环节的各个问题一票到底的解决，出现问题一定要追究责任人。

五、招聘工作一直进行较差，因培训部人员均未接受过相关人力资源方面的培训和指导，在人员招聘工作上一直进行的非常差，每期培训班招聘店长的目标都无法达成。

建议由人力资源部门或者配备相关专业人员开展人员招聘工作，否则人员问题将成为培训部面临的最大问题之一。

20xx年度已经开始了全面工作，我们应振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎实的工作作风。克服培训部初期面临的诸多问题和困难，理清工作思路，完善管理\*\*，为全面出色完成20xx年工作目标而努力奋斗。

**去合作大厦工作总结16**

光阴如梭，匆匆而过。20\_\_年的正月初八正式的加入了盛威公司，任职公司招商部总经理。初入公司心中忐忑，一个新的环境，需要去适应，所幸张总在我刚到公司的时候给予极大的信任和帮助，让我更快的融入了公司。期间张总监也常常给我介绍公司的开创史及介绍认识其他同事，也使我对公司有很快的有了归宿感。回想以前在原公司，每次被派到外地工作，都不能产生归宿感，心中的那份寂寞都压抑在心底。而在盛威公司，真真切切的感觉到了以前体会不到的感觉。人不论做什么样的职位，外面看起来多么光鲜照人。但心境总是普通人的心境，都有喜怒哀乐，都希望找到适合自己的环境，现在我找到了这样的环境。

从进入公司，在物料部陈经理的帮助下，购齐部门所需设备及办公用具。并且为招商部寻找适合的成员，从无到有的成立了招商部，用了短短的半个多月时间。部门成立后，尽心尽力的对东区凯旋门商业广场进行规划及按照招商步骤进行推进。将各项规划提前与工程部沟通到位，规避了日后大量改造的弊端。工程进行后，因前期规划不合理而大面积改造的工程比比皆是。而本工程则仅有小幅改动，无形中节约了大量的建造成本及改造成本。如今项目虽未按当初构思的由公司自营商场进行，但也顺利的将商业部分整体出租给圆梦家居。

回顾一年来的工作，有成绩亦有不足：

工作成绩主要为以下五个方面：

一、公司注册：1.盛威投资咨询公司2、辰威房地产开发公司3、辰威房地产开发公司资质4.盛威投资担保有限公司。在办理期间多次与代办公司协商减免各项办证费用，所协商减免费用约8万元。如：投资担保公司对方开价55万，现协商后对方将价位降至50万元。

二、招商：影院洽谈：1.横店影院2.大地影院3.时代今典影院4.橙天娱乐。目前横店影院基本确定，设计部正在设计图纸。

三、圆梦家居：现双方已经签订合同，对方定金50万元已到账。另给对方建议的负一层经营超市，对方已经同意，并愿意将负一层全部经营超市。并由深圳聘请专家设计卖场，届时将为东区市民带来极大便利。

四、logo设计：投资担保公司logo，盛威凯旋门logo，及大量的彩页、喷绘、手提袋、标书、扑克等设计，为公司对外的整体宣传形象提升一个台阶。

五、协助其他部门工作：协助催缴按揭及一次性业主办理补差价及手续补齐工作。

在以上方面为公司有形和无形的创收和节约，能为公司带来利润和利益是作为职业经理人最大的荣耀。不足之处：

一、因个人性格原因，未能与公司各个部门熟悉，仅与相关

联部门同事熟悉。现在为止仍有不认识的同事。今后会积极的去了解和认识更多的同事。

二、局限于做好本部门工作，而对公司其他无关联部门工

作，较为漠视。今后将积极的与其他部门沟通改进，共同为公司发展献计献策。

成绩永远属于过去，也不是拿来炫耀的资本。而做好现在的工作，才是根本。20\_\_年已成过去式，在20\_\_年里，我将同各位盛威的家人们共同努力，打造盛威公司更美好的明天。

**去合作大厦工作总结17**

三个月的试用期转瞬即逝，似乎收到姚总转岗通知的邮件还在昨天。我一直自嘲是最不务正业的复核，因为即使到现在也没有到组里做一名正式的复核，但这段时间做的每一份工作都让我有不一样的体验和收获。

>征信工作

16年的前十个月，作为一个征信员我变得加倍成熟，业务加倍熟练，也是在这段时间里，很幸运，获得了所有征信员可以获得的荣誉，征信明星、信审达人、征信能手等，也算是为自己从20xx开端的征信员工作画\*\*一个圆满的句号。

>996项目组

从11月初开端，有幸介入了新TSm项目组从事新系统的测试工作。四个月的项目工作，让我除了对自己的业务有了更深入的了解之外，更学会了合作、沟通和保持。

一个系统涉及到的内容许多，包孕页面流程、\*\*策略、进件报表等，那我们必定就要进行优越的分工合作，在测试期间我主要担负页面流程组的组长职务，除了跟组内成员进行合作之外，更要和另外两组的同事进行优越的分工，以包管整个系统能够完整的测试运行。

整个项目让我学到最多的是和开拓同事沟通的历程，项目的难点在于开拓同事对我们的业务并不十分了解，我们需要将我们的流程策略等转换成系统语言，这对于自己的业务知识贮备以及沟通表达能力是很年夜的挑战，所幸，最终在和开拓团队地交换沟通讨论中，我们赓续地霸占系统中存在的问题。

996的工作模式对于之前甚少加班的我来说是一个巨年夜的挑战，有时候到家的时候甚至已经十一点多了，但为了项目的准时完工，项目组的每一个同事都战胜种种艰苦，死守在自己的岗亭上，以包管项目的顺利进行。

能够有幸介入这个项目，让我各方面的能力有了质的飞跃，也让我对治理岗的职位有了进一步的认识，除了要加倍成熟全面的思考问题，更重要的是要学会奉献，学会\*\*。

>新人带教

从2月底开端，我正式开端了自己的带教工作。

其实开端带教内心的压力异常年夜，因为新人之后的成长和带教的影响密弗成分。我的懂得是作为一个带教首先要有扎实的业务水\*，因为你必须在业务层面有足够的权威，新人才会信服你，对于你的建议意见才会认真听取。

其次我认为办法很重要，比如时间治理、因材施教等，如果说只是一味地看件退件并不克不及起到很好的作用。

最后就是和新人的相处模式，我一直想和新人营造的是一种亦师亦友的关系，方才分开学校踏入社会的新人，有许多自己的想法，所以和他们成为朋友能力进行更好的治理和沟通。其实我认为归根到底就是一个词：信任。相互之间的信任能力形成优越的成长情况。

预计在本年的很长一段时间里，我将从事新人的带教工作，也希望自己能够赞助新人很好的适应工作情况并掌握征信技能，并且能够赞助组长治理好新人组的各项事务。

>转正感言

许多时候我都在想，治理岗的工作意味着什么？经由这三个月的试用期，我开端明白，这意味着一份责任，一份担当。在项目组需有把系统做好的责任，带新人要为新人负责，有把新人带好的责任。都不再只是饰演那个把自己手上的件做好的角色。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。三个月的试用期即将结束，作为一名复核，不管之后再什么样的岗亭上做什么样的工作，我都希望可以施展自己最年夜的力量。在之后的工作中，自己要多思考多总结赓续学习，多学会站在别人的角度看问题，也能够成为一个加倍有责任有担当的人。

**去合作大厦工作总结18**

为了进一步提高职工的业务技能水\*，培养适应企业发展需要的专业型人才。根据公司年初安排，研究商议，现就我科于20xx年8月27日聘请专业技术人员，\*\*生产一线人员在公司会议室，进行了软水化验及服务礼仪等业务培训。培训内容软水处理及常见各类故障的分析处理、收费员服务礼仪培训等。现就培训工作总结如下：

>一、精心\*\*，分工明确，合理按排。

我科为\*\*好此次业务培训工作，为确保此次业务培训工作顺利开展，取得实效，特成立了活动\*\*小组，组长为贺大权\*担任，副组长为\*\*\*罗玮同志担任，成员为公司各分管\*\*。下设办公室，由我生产科科长蔡小军同志担任。由于\*\*严密，分工明确，本次培训工作圆满完成，取得了好的成绩和效果。

>二、各岗位职工学习气氛浓厚，学习热情高。

本次培训各岗位职工一改往年走过场的态度，本着认真学习，提高自己的态度。课堂上职工积极发言，向老师\*\*，认真记学习笔记。有新的知识点，都不断的主动向培训老师\*\*并提出自己的看法。有的同志由于记忆力、理解力的差距，甚至一次两次，不厌其烦的向老师\*\*，直到自己完全理解后，然后做好笔记。这充分表现了学员们积极认真的态度。

>三、严格考核，确保培训成绩真实有效。

学习结束，\*\*\*\*考试，本次两项培训都采取笔试以及实际演练两项考核，在软水化验培训中，职工们亲自动手，积极学习的结果，使得在实际操作考核中个个都能熟练掌握，培训合格率达100%，在理论考试中，关于培训中的内容，基本都能达到要求，成绩均为优异。

服务礼仪及服务规范培训，在学习课件中，培训老师带领大家模拟操作，模拟场景要求两个学员互相交换角色进行训练，每个职工都亲自参与，\*\*提高了职工积极主动的能力。通过严格考核，所有职工培训的合格率达96%以上。

通过学习，职工的业务水\*有了一定的提高，同时大家深深感到自己专业知识的欠缺，与供热发展的形势不相符，认为了适应新形势发展，一定要更加努力学习专业知识，所有在明年的培训中，我们将继续按照今年的培训模式进行。

在今后的业务培训中，我们将继续按照贯彻实践科学发展观为指导思想，结合公司“供热十项标准”，通过岗位培训，强化业务素质，全面提高生产系统各岗位人员专业技术能力和岗位操作能力，实现创建一流职工队伍，一流行业形象、一流工作业绩的目标，不断寻求新的业务知识，不断创新工作模式，为了的不断提高自己的业务能力，我们每个职工都将以更加昂扬的斗志，更高的工作热情投入到工作中去。

为保证供热工作顺利，高效开展而不断的充实自己，不断加强自己的业务能力，为企业的发展做出自己应有的贡献和力量。

**去合作大厦工作总结19**

20xx年上半年安全部始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，贯彻“谁生产、谁负责，谁经营、谁负责，不安全，不生产”、“党政主要领导是安全生产第一责任人”的原则，顺利完成责任目标：

①职工千人死亡率0；

②职工千人重伤率；

③无火灾、交通、触电、机械伤害等案件（事故）发生；

④无塔吊、物料提升机、施工电梯、脚手架、高模板、深基坑、土石方、隧道等工程发生坍塌事故）。

一、完成工作情况包括：

（1）为落实安全生产责任以及保证直管部安全管理运行顺利，完成《安全生产管理体系》编制，成立安全生产领导小组。

（2）按照《安全生产管理体系》制度，对所含项目实施安全管理监控，形成管理痕迹资料。

（3）协同公司安全部开展组织多项安全主题行动，积极传达落实相关政府领导部门、各级领导指示要求，监督各项目落实完成情况。

二、20xx年下半年的安全工作计划

（1）参照所辖各项目特点，编制有针对性的检查排查隐患行动计划，并按照计划实施。

（2）督促各项目部对新入场职民工的入场登记以及安全教育培训、安全技术交底、风险告知等安全管理基础工作的落实。

（3）注重对职工安全管理素质提升，积极参加参与公司组织的各类安全培训活动，或采取聘请专家等形式对各项目进行具有针对性的安全教育培训。

（3）按照安全责任考核制度，对各级职员进行考核，按制度采用激励机制对考评结果奖励或处罚，创建“人人懂安全、人人讲安全，人人管安全”的良好风气。

（4）完成公司各级领导、部门交代的任务。

20xx年的安全管理以“安全发展。生命至上”建设活动为载体，将安全生产法律法规、技术标准落实到各个项目，将“安全生产责任制”、“一岗双责制度”真正落到实处，全面夯实安全工作基础，力争平稳完成年度安全管理责任目标，助推公司目标实现。

**去合作大厦工作总结20**

从控制传染源、救治被传染者，到切断传播途径、保护易感人群，正是科学态度、科学方法，让人类面对传染病不再束手无策，拥有了守护健康的法宝。

科学技术是社会进步的强大支撑，也是战胜困难挑战的有力保障。新冠肺炎疫情发生以来，从“依法科学有序防控至关重要”的叮嘱，到“坚定信心、同舟共济、科学防治、精准施策”的总要求，为做好新冠肺炎疫情防控工作提供了重要遵循。管理措施越科学，精准防控越到位，阻断疫情就越有力有效。把科学有序的防控要求落到实处，有效遏制疫情蔓延，人民生命安全和身体健康就能得到有力保障。

疾病与人类始终相伴随，威胁着人类健康，但人类只要恰当使用科学武器，就能程度降低生命代价。无论是非典、甲流还是新冠肺炎，我们对它们的科学认知有一个过程。抗击非典时一些人最初认为致病因素是衣原体，最终发现是冠状病毒。对付衣原体，抗生素就管用，而对付病毒，则需要进行综合治疗。由此而言，防控疫情不能偏离科学的轨道，不能脱离对生物规律的把控。

战胜新冠肺炎疫情，必须依靠科学、运用科学。目前的出院患者在不断增加，我们完全可以战胜新冠肺炎疫情。广大医护人员不辞劳苦、科学救治，努力完善诊疗方案，提高收治率治愈率;广大科技人员不畏艰难、勇于攻关，加快病毒溯源等研究;各条战线扎实做好预防、控制和保障工作，切实提高疫情防控的科学性和有效性，这些都将为打赢疫情防控阻击战提供坚实科学支撑。

战胜新冠肺炎疫情，需要尊重科学、相信科学。打赢新冠肺炎疫情防控阻击战，对大多数人而言，关键在“防”。加强病例排查，做好居家隔离观察，做好密切接触者的追踪，把防控力量向社区下沉，加强社区各项防控措施的落实，疫情防控的人民战争就有必胜把握。科普宣传有助于克服因疫情导致的不安焦虑情绪。让科学防疫知识走进千家万户，使人民群众懂得用科学态度对待疫病、用科学手段防治疫情，有助于提高人民群众自我保护的能力，增强人民群众战胜疫情的信心。

“病毒固然可怕，但比病毒更可怕的是谣言和恐慌。”不信谣、不传谣，坚持做到科学抗疫，切实加强科学防控，我们必将取得战“疫”的胜利!

**去合作大厦工作总结21**

20xx年11月我正式开始在青岛新奥胶南燃气有限公司安保部安全员岗位实习，回顾过去，展望未来，我充满信心，尤其在部门\*\*的正确指导下，同事们的信任与\*\*下，我非常珍惜安全这项工作，以积极的态度投入到工作中，严格要求自己全面贯彻“安全第一、预防为主”的方针，强化安全管理，一个月的实习使我感到非常充实。“做一名合格的安全员”是我现在本职工作的追求目标，自实习以来，我始终保持清醒的头脑，以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现将实习工作报告总结如下：

>一、安全教育

我在上岗前接受了公司级安全教育，学习了燃气基础知识、消防基础知识和相关法律法规。我认真学习后，以较为优秀的成绩完成考试，提高了我的安全法制意识和安全防范意识。

>二、冬季安全保障启动会

我参加了公司的冬季安全保障启动会。会议针对冬季燃气用户易发安全事故，公司在冬供气期间\*\*员工进户进行安全检查，发放安全宣传单。同时还\*\*员工在小区利用横幅、宣传版画、安全宣传单等形式，向广大燃气用户宣传安全用气知识。我在安保部\*\*的带领下，去顾家崖头社区为用户进行安全用气知识的讲解和发放宣传单。同时，和客服部一起在北高家庄、光大花园等小区进行入户安全检查，发现了燃气设备泄露1处，胶管老化6处，入户管道锈蚀2处，燃气管道包裹2处，存在双火源1处，同时宣传了燃气安全知识。

>三、企业\*\*\*安全意识教育活动

我参加了公司举办的“企业\*\*\*安全意识教育活动”，梁雪总经理亲自授课。这次学习中，我认识到工作中一定要遵守“三不违”、“四不伤害”、“四不放过”、“五同时”等原则，总结经验教训，注重事前的安全\*\*，坚持“安全第一、预防为主”的方针，防患于未然，警钟长鸣，力争让安全成为一种习惯。同时，我意识到燃气行业安全生产工作的社会责任和重要性，要建立专业化、正规化的巡检抢修队伍，严格遵守运行、维护、抢修、保养安全操作规程。要制定各种泄露及意外情况的抢险抢修预案，保障必要的抢险物资，并做好抢险应急演练，提高实战能力，建立反应快速、保障有力的应急救援机制。

>四、积极参与施工现场工作

我积极参与香梅华府民用户工程竣工验收和青岛新奥胶南燃气有限公司食堂带气作业及置换过程，对施工过程的安全保障措施进行了的检查与\*\*。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我积极以饱满的热情将所学的理论知识和实际工作经验结合起来，应用到新的工作岗位中来，不断学习更多新知识，积累更多现场工作经验。

>五、安全工作的认识

>六、学习劳模 领悟新奥文化

\*\*带领我们去烟台听劳模宣讲，我被劳模事迹深深感动，劳模的身上体现了新奥的企业文化：诚信、稳健、实力、敏锐、团队与\*\*共生。我一定要以劳模们为榜样，脚踏实地，一步一个脚印，与同事们团结协作，做好本职工作，完成\*\*交给的.任务。

有一句话“思想有多远，你就能走多远”一个人思想的深度也许决定了人生的高度，所以要大力提升自身的思想层次，增强思想积淀无疑是至关重要的。我要在思想上深入的认识安全生产的重要性，要在实际工作中认真的做好安全工作，要在头脑理念中形成良好的工作态度和工作思维，为下一步在工程部的实习工作打好基础。

XXX

20xx年11月29日

**去合作大厦工作总结22**

>一、培训工作情况：

截至20xx年12月份为止，人力资源部在人力资源管理、企业管理务实、非财务经理人财务培训、职业经理人培训、商务礼仪、新员工培训等方面，共\*\*了7个专题的大中型培训，举办培训14次课培训共计550人次，无论是从培训的课程范围还是培训的人员规模上都取得了良好的效果（详见下表）。

项目20xx年度实际20xx年度实际20xx与20xx年度对比20xx年度计划

培训项目数8 6 133％10举办培训课程次数14 10 140％16培训人次550 460 119％1070

>二、培训工作分析

（一）取得的成绩：

1、20xx年度的培训工作与20xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立\*\*性培训体系。以往，集团公司培训工作缺乏系统性\*\*，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年人力资源部投入大量精力，在总结了以往集团公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训\*\*。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，在今年年底，制定的《员工教育培训\*\*》（试行稿）经

总经理办公会通过后，下发各单位、各部门学。近期，还设计完成了相关配套表格，初步建立起了一套完整的\*\*性培训体系。预计通过明年的全面执行，会全面提升集团公司培训工作的\*\*化管理。

3、改进新员工培训课程。新进员工培训课程进行了调整后，加大培训中《心态篇》的授课比重，通过集团公司主要\*\*亲自授课及会后\*\*的交流，学员们不但建立起了良好的职业心态，也对企业的发展更具信心，通过培训效果\*\*，学员们的培训满意度及企业忠诚度大幅提升，截至本年年末，新员工仅自主离职2人，离职率9％，远远低于往年同期水\*。

4、加强了培训针对性。由上表可以看出，20xx与20xx相比培训课程多出了40％而培训人次仅仅提升了19％。这主要是因为20xx年我们的培训主要是内训为主，没有借助外部培训讲师的力量，而我们自身的培训讲师队伍又没有建立，所以课程设计捉襟见肘，为了解决满足广大职工的培训需求，只好在课程设计上求“广”，一开班就是近百人的大班，从而\*\*降低了课程的专业型，让大部分员工感觉培训过“空”与自己实际工作脱节，降低职工的培训满意度。20xx年我们开始尝试聘请外部讲师，还积极与各类培训专业机构进行了接触，在课程设计、培训合作等方面加强沟通，培训课程设计求“专”求“精“，强化针对性，职工的培训满意度得到大幅提高。

（二）存在的困难：

1、培训工作执行力弱，工作开展困难。

集团公司培训基础薄弱，员工自主学习意识不强，培训工作开展柔性

有余，其中一部分指定授课讲师、安排人员培训、后勤保障等工作在依靠员一级人员自主多方沟通，缺乏\*\*的有力\*\*，因而培训课程的实施过程受到影响较大，很难形成系统性和连续性培训。

2、讲师资源匮乏、讲师能力欠缺、内部资源不足

由于缺乏相关的培养和训练，集团公司内部讲师资源匮乏，讲师能力良莠不齐，虽然公司内虽然也有很多专业人才和行业专家，但是却并不适合做讲师，譬如：在新员工培训课程中进行电脑方面培训时，我们邀请办公室机房管理员做培训，可是培训效果并不理想。

内部资源不足，缺乏一些必要设备。譬如：20xx年我们邀请了很多优秀的讲师来我公司内训，取得了不错的培训效果，也支出了一定费用，但由于没有摄像器材，无法进行影音留存，基于培训场地、规模等限制，无法满足更多人员的培训需求。

>三、改进措施

（一）有利条件

1、集团公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司\*\*的重视。

2、《职工教育培训\*\*》业已下发，集体公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了\*\*的指导和约束，将\*\*的有利于以后工作的展开。

（二）具体措施

一、作好培训基础工作

《职工教育培训\*\*》虽已下发，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理\*\*上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配臵，加强相关工作人员的专业素质培训。

**去合作大厦工作总结23**

我来到培训部已经有两个多月的时间了，在这个期间培训部的规模在日益壮大，同事也越来越多，可以见证公司的发展。在这段时间，我在屈臣氏的店面里学到了很多关于销售方面的技巧，也学到了很多关于护肤方面的知识。

这个月的时间我几乎把我们在\*\*的店面都转的差不多了，在店面里我也跟店里来的时间长的美导学到了很多的关于销售方面的知识。在屈臣氏我们的销售特点是：首先我们要主动寻找顾客;其次就是在销售的时候我们要快速找出顾客的需求，快速给顾客体验，快速的成交。因为在屈臣氏里各种各样的品牌都有，而且有的顾客很\*\*，她们只买自己知道的牌子，她不知道的你就是说的太好，她也是不会买的。所以一定要将就快速成交的方法。

在这个月里，我们还设立了店面评比表，这个月也实施了。\*\*店面的问题几乎都是：试用装不干净、柜台不干净、陈列摆放不整齐、培训后的理解与运用、会员的\*\*方面，大多都是这几个方面的问题。在这次的评比之后，我们都和美导说了她们各自的问题，在评比之后我们她们也有了认识，像是试用装、排面、卫生的问题都改善了，但是在培训会后的理解和运用的方面、以及会员的\*\*方面还是有待加强的。希望下月评比的时候美导们可以做的更好。

现在这个季节，我们的面膜很不好卖，有的顾客在试用的时候，都说咱们家的面膜太凉了。现在进到屈臣氏的顾客在问顾客有什么帮助的时候，几乎80%以上的顾客都在找护肤类的产品。所以希望可以尽快的上护肤方面的产品，这样可以带动我们的销售。

从18到26号的\*\*区域的销售很不好，几乎所有的店面的业绩都在下滑，只有昌\*和华威还可以，但是华威和上个月的销售比也是下滑的趋势;有的店面的美导的心态不是很好，总会对任务有想法。还有就是有的美导的依赖性特别的高，希望培训师去了可以多卖一点，但是自己却不在货架旁，只是等培训师给她卖。这个星期的业绩下滑一个是因为季节的原因，再有就是咱们美导的心态问题。我们部门在开会时也说过这个问题，以后在下店的时候我们会给美导沟通，关于调整心态的问题。

通过这个月在店面的学习，我觉得自己还有很大的不足。有的时候一个星期会去好几个店，所以适应能力还不是很好，有时候到了一个新的店面不知道要怎么卖货了。去的次数多的时候就知道店面的特点，像只去过一次的店面去了之后就会特别的陌生。有的店面的促销员还特别的不好相处，看到你是新来的，不管你是培训师也好、美导也好，有的人就算你好好的和她说话，她都不带理你的。本周一，我去了\*\*\*，没有开张，我当时压力很大都不想下班，因为报销售都不知道怎么办才好。这也许是我自己适应能力的不足吧，我以后会改进，更快融入到店面中。

**去合作大厦工作总结24**

年初以来，在区委、区政府的正确领导下，按照年初确定的目标任务，不断强化项目意识、服务意识和创新意识，整合招商资源，拓展招商渠道，改进招商方式，细化招商服务，使全年的招商引资工作打开了新的局面。现将具体情况汇报如下：一、主要指标进展情况

1-11月份，全区共引进项目245个，协议资金额为亿元，实际到位资金额为亿元，资金到位率为，完成年度招商任务的(全年任务120亿元)。其中，引进1亿元以上项目16个，占项目总数的;引进亿元以上项目58个，占项目总数的;

二、主要工作开展情况

(一)以体制创新为重点，建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍，必然要突破现有模式的束缚，我们理清思路，创新机制，取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《##区招商局雇员绩效考核办法》，做到人人有指标，人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度，周例会制度，实行重点项目专人跟踪，并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求，及时推进招商工作进度。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统，确立了招商局理念和标识(诚信务实，坚韧自律，精细高效，协作创新)，要求全局工作人员在洽谈和接待等工作中佩带胸卡，树立起全区招商工作的崭新形象。(二)以产业发展为导向，拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势，充分挖掘潜力，精心策划包装项目，不断更新项目，共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求，科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回收等要件，切实加强了对项目的论证、包装工作。

二是立足比较优势，包装策划项目。围绕区位优势及发展要求，包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目;围绕资源优势和产业优势，包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目;围绕现有园区企业，按照延伸产业链条，扩大产业规模的要求，包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工作，充实储备项目。完善项目基础材料，实行项目动态管理，针对具体项目实地考察论证，做好项目前期工作，努力提高储备项目的质量和水平。(三)以资源整合为基础，打造招商引资新平台利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产，盘活资源、做优空间，为招商引资搭建新平台。一是充分调查，摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区，对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳理，共整理出招商地块208块，为全区进一步做好招商工作奠定了坚实的基础。

二是整合资源，充分利用。结合资源调查的结果，切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的整理，策划和包装成招商项目，通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介，积极寻找合作伙伴。

三是依托平台，对接项目。通过招商引资，将整合出的资源全面推出，与各界客商进行对接。其中：太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十字发展轴心南北轴线，拥有南北两个地铁出口，具备建设##区中心商业街的条件。目前已与泛华、万达等企业对接，投资方表示出明确的投资意向，区内的金厦、世代、宏发等集团对该项目也非常感兴趣，金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲与之合作，建大型超市，宏发与兴隆大家庭准备合作建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线，虽然短短几个月的时间，已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了原供销社地块;北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路，总占地面积约56公顷。拟对该区域进行整体开发，建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写字楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目，并最终形成沈阳西部的cbd。目前，已与韩国乐天集团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实集团等进行对接，他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

(四)以招商活动为载体，实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工作的乘数效应，走出去，请进来，积极组织和参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来，先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资论坛”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“中国台湾周”等几个大型招商活动，接洽了一批优质项目。尤其是，结合丁香湖水城的开发，在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会，会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业，邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门，对丁香湖水城进行了全方位的推介，切实增进了与会

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！