# 最新酒店副总经理工作总结(大全15篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-07-24

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。酒店副总经理工作总结篇一20××年x月x日，经xx集...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**酒店副总经理工作总结篇一**

20××年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx传媒总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xxx、运营总监xxx、财务总监xxx。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监xx共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监xxx来完成。

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx传媒的大团队：组织xx传媒高管赴xx参加xx拓展训练，培养xx传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx传媒与xx有限公司、xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，xx传媒与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，xx传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，xx传媒正与xx酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

20××传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**酒店副总经理工作总结篇二**

从事总经理秘书工作是我毕业后的第一份工作，同时也是我职业生涯中的一个起点，对此我也十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。转眼间一年过去了，回顾过去的一年时间，在公司领导以及同事的指导和帮助下，紧紧围绕着公司提出的“三年走出草原、五年走遍中国、七年走向世界”的奋斗目标而努力。

我在工作中主要负责公司文件拟写、打印以及档案管理工作，虽然在工作中取的了一些成绩，但在成绩的背后还存在着这样或那样的不足之处。我所做的工作与公司的“高标准、严要求”的工作作风相比还存在着一些问题与差距。现就xx年我参加工作以来的工作情况总结如下：

文秘室对于我来说是个全新的工作领域，作为文秘室的文职人员，我清醒的认识到，文秘室是总经理直接领导下的综合管理机构，是承上启下，沟通内外，联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。相比其他部门而言，文秘室的工作比较杂乱，这就需要在工作中仔细、耐心。然而我在这几个月的工作中，在打印文件和档案管理这两项工作中出现过一些错误。

刚开始由于我缺乏工作经验，粗心大意，在打印文件时出现丢字、错字现象。例如，在一次制作周工作表填写说明时，出现了“于”和“与”字用错的现象。为此领导在会议上明确指出并给予指导。我虚心接受领导的指导及时改正错误。在档案管理工作中，由于我对档案的不够熟悉，没有及时将急需材料提供出去，导致工作效率降低。以上所出现的错误，在领导和同事的点拨以及我个人努力学习，日后工作中的.失误逐步减少，个人的技能也明显的提高了。

秘书岗位是个责任心特别强的岗位，要求秘书应该尽职尽责，这一点是我特别注重的，也是自我认为做的比较好的一点。比如，我在下发文件时没有出现过错误，每次将下发的文件准确及时的发到每个部门或每个人手中，并及时登记所发文件。还有，为了确保周例会的顺利召开，将每个部门的周工作表及时收回上交，供总经理参考，以便布置下周主要工作。除此之外，我积极配合各部门工作，迅速提供所需文件，从而提高了总体工作效率。

虽然我参加工作以来，没有在工作岗位上做出突出的贡献。但是由于我的勤奋，工作态度积极，虚心向领导和同事学习，从而得到了领导的认可，因此，在xx月中旬，我被提升为人力资源部副部长兼总经理办公室秘书。在年底我又荣幸地被评为“20xx年度先进工作者”。领导给了我精神上和物质上的鼓舞，使我对今后工作更加充满信心，也感觉到了责任的重大。

1、经过一年的工作，使我深刻的认识到在今后工作中，我不应该安于现状，应该为公司的前途、经济效益多提一些新鲜的意见和建议，勇于创新。而不是埋头苦干，那些循规蹈矩的工作，却不知最终的目标在何处。公司前途的发展是我们全体员工的出发点，因为公司的命运与我们的命运精密相连。

2、事要细心、稳重也是我以后应该继续保持的。

3、想尽心尽力做好本职工作，就得从心底热爱本职工作，把自己从事的工作当成生活中的乐趣，而不是负担。

4、想做好秘书工作就得与领导和同事融洽相处，虚心学习，取长补短，使工作顺利完成。

**酒店副总经理工作总结篇三**

一、汇报部门：

总经理

二、本月工作职责和内容综述：（不能超过七项）

如有需要，请用图表进行分析说明。

三、待改善问题和改进措施：

四、资源满足情况：

五、总结：

综上所述：总经理部除营业目标和提高利润率暂不达标外，其他目标都已达标。

六、12月份工作计划：

报告人：日期：

审核人：日期：

**酒店副总经理工作总结篇四**

忙忙碌碌一整年，终于可以和大家回顾一年来的所做、所思、所想，分享喜和乐，忧与痛，丰收时的欢笑；201x年我们工作、生活的很平凡，却不平静；经受了市场竞争环境的考验，也经历了固守与创新的抉择，但所有的一切都是一种历练，让我们倍加珍惜今天所拥有的，更主要的是学会了坚强；坚强让我们携手前行，并以森鹏人顽强的毅力和团结拼博，永不服输的精神，完成了各项工作任务。

今天，听了各位的述职，看到全体员工经历风雨后依然斗志昂扬，心情无比激动。昨日的点点滴滴浮现在脑海，你们的业绩，你们的付出，铭记在森鹏公司的功劳簿上，印在我的心里；每一位员工，都是森鹏公司的功臣，我为你们自豪和骄傲。

201x年完成了年初预订的市场目标

饲料行业，就像风中的芦苇，只能依靠遇强风而不倒的韧性，顽强生长。实际上，没有人不想在稳定的空间中成长，但外部环境波涛暗涌，商业环境、政策环境、技术环境都在巨变，战场上输了还有投降的机会，举起白旗，让对方涂上他们喜欢的颜色，兴许还能挽回一条性命，但商战没有退出机制，没有回头路。生意的确越来越难做，饲料行业竞争已白热化，显然，这样的环境要生存，就必须激发我们更强的战斗力，坚守我们创业的理想，创造饲料行业的神话。森鹏员工都非常优秀，抗住了市场的锤炼，在进与退间，我们选择前进。四年了，无论路上有多艰险，我们都坚持下来了，未来依然是坚持，谁能坚持，谁就能适应环境。生命里有一种激情，那就是对美好未来的憧憬。很多年以前，恐龙比老虎强大，但今天恐龙灭绝了，老虎一直顽强生存下去，这便是适者生存。

1、服务上要变

我们的服务培训，不能停留在培训资料和培训形式上，要多层次，全方位，开展培训，倡导无干扰式服务。在服务过程中表情、语言、行为要恰到好处，特别针对特殊客户，服务聚焦到个人按着不同情况，为每位客户设计个性化服务，使他们感到被高度重视，公司人员要做到脚勤、眼勤、热情周到、业务精炼。

2、产品不断变化

产品研发是重点。除自创产品外，公司内在201x年多参加技能培训，走出去，开阔视野，拓展思路，有计划、有条件地报班学习，带回来，对不同种类的产品进行调整，感观、内在都要新颖、独特。

3、人员要有变化

德才兼备是自古以来的用人准则，但这种说法不准确。作为一个现代企业组织用人，应该是三条：优秀、合适、善良。优秀是综合素质优秀，合适是以你的能力安排合适的位置，此外需具备忠诚善良的好品质，尤其是企业高管人员必须适应企业的变化，审视自我，是否符合标准，如果没有达到，就努力改变自己吧！优胜劣汰，是时代的需要，也是企业发展的自然规律。

4、管理也要改变

森鹏公司以高标准、严要求而传承，今年，要加大奖励力度，一切福利待遇倾向一线员工、优秀员工、好人好事、业绩突出都予以重奖，给企业创收增益提出合理化建议，收到成效的重奖。

今天，面对全体员工，我再次强调责任的重要性。

一个小小的烟头，不值一分钱，一座高楼价值千万，但小小的烟头足以摧毁一栋高楼。

建立起完善的制度，需要数月，但破坏它，只需要几秒钟！ 事业成功，需要数十载的努力，但要毁掉它，只需一个错误的决策！ 良好的修养和被尊重的人格，需长时间的被信任，但要人格破产，只需做错一件事。

这一切源于我们不认真负责的态度。

只要你承担了你的责任，你就扮演了最优秀的角色。

有时竞争中的强者，只是比对方多尽了一点责任而已。

好多人都希望改变自己的命运，有些机遇很简单，只要认真负责，一丝不苟！

对201x年工作讲了几点，也做了要求，各部门要认真贯彻执行，将工作做到实处，也希望你们的工作不只是说说，踏踏实实干最重要，将公司整体的执行能力、创新能力、竞争能力提高到一个新的水平。

其实我和大家一样，以顽强的毅力坚守在森鹏公司，相信只要坚持，一定能做得更好。四年来，我一直在不断调整自己，调整经营理念，不断改变，让自己更优秀，带好团队。我们是一个集体，共团结、共进步、共发展，真诚祝愿森鹏公司长长久久，大步奔向美好未来。

谢谢！

**酒店副总经理工作总结篇五**

各位领导：

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

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

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

投料机厂的不足：

1、投料机质量不稳定：

（1）磁铁吸住不放(现已解决)；

（2）控制盒质量不稳定（待解决）；

（3）功能不齐全（定时开关机不准，无料停机有时失灵）；

（4）电机轴承经常有生锈卡死的现象；

（5）高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧；

2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费；

8、人手不够:现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货;

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

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

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

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

以上是投料机工作的总结。

8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

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

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

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

石洲厂的一些不足：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

以上是我在石洲厂的工作总结及20xx年的工作计划。

**酒店副总经理工作总结篇六**

20xx年一年来，我们公司总体工作在董事会(或xxxx总裁)正确领导和指导下，在有关部门的大力支持帮助下，以年初董事会提出的：“住一条总线、夯实二个基础、开展三项活动、建立四个常态运行机制、实现五个提高。为工作思路，以安全为中心，以“创一流为动力，以抓质量为重点，通过全体员工的辛苦努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我们公司一年来的工作情况向各级领导简要汇报如下：

1、xxxxxxxx项目完成：与20xx年同期增加%。

2、xxxxxxxx项目完成：与20xx年同期上升%。

3、根据年度财务报表(资产负债表、利润表和现金流量表)数据具体分析

本公司始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，定期限轮派若干名员工到公司xxxxxxxx培训基地进行学习，尽量使学习辐射面达到最广，以年初高严腐败事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进行党性、党风、党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为的发生。因我们公司注意职工队伍综合能力的培养，使得全体全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，xxxx个基层单位中，综合评分排名第1名。

具体阐述工作中的问题及解决方案。

具体陈述阶段性计划的实施及完成情况。

具体销售策略，方案，应加强对销售人员的培训。

坚持“顾客是上帝的宗旨，本着“优质、方便、高效、真诚的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，开展了一系列重要举措：有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率60%，良好率达80%，合格率100%，全年来未发现投诉事件。

具体描述工作中存在的矛盾和不足。

明年主要任务目标

1、奋斗目标

愿景计划。

2、任务与措施

具体规划细分，工作方案。

以上是我们公司在20xx年一年各项工作开展的基本情况，及明年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本公司的各项工作稳定开展，稳步上升。

**酒店副总经理工作总结篇七**

准备成立公关招标部，要有专人负责公关销售及市场招标工作。

对管理干部从德、能、勤、绩等方面给与客观评价，让能者有进步机会，让庸者得以解脱。公司现在发展势头很好，需要大量的人才涌现出来，员工进步提高的大门公司永远为大家敞开着，欢迎全体同仁努力体现自身价值，展现自己的才华和智慧。

各位厨师长更要以本项目的菜品质量为核心开展各项工作，管理方向不能出现偏差。最近一年来，我们在征求甲方领导意见时，还是经常会有客人反映菜品质量问题，所以我们把20xx年要确立为“菜品质量年”。这项工作如果不抓好，其他都无从谈起。

我们在大学食堂和小区物业管理方面逐渐缩减，因为这两个业态经济效益较差，且过于牵涉精力，不是我们的发展方向。其他方面只要有利于公司发展的项目，我们都可以尝试，也欢迎大家提供相关信息。

要观察员工的心理动态，了解员工的真实想法，做员工的朋友，尽最大努力为员工解决实际困难。同时，我们也提倡员工对公司和管理干部多一些理解和包容，公司的管理制度是本着公司健康发展的目标制定的，不是针对某一个人的，国有国法，家有家规，没有规矩不成方圆。但是如果管理干部在执行制度过程中，有不公平公正的现象，可以跟管理者本人提出来，严重的也可向公司反映。公司面对全体员工广开言路，有什么疑问都可以提，管理干部都要耐心解释，包括工资待遇问题。再有由于公司快速发展，员工队伍需要不断地补充新鲜血液，公司高管、办公室和各项目负责人都要重视招聘工作，不断拓宽员工招聘渠道。如果员工们有这方面的资源，也欢迎大家引荐。个别项目经理厨师长在人员招聘这项工作上一定要扭转一个错误认识，就是把招聘员工工作推给公司，我希望大家都能积极想办法，不断引进有用之才，以保证我们公司健康发展。

在活动中互相学习、互相提高、开阔眼界，同时也是一种培训学习。加强日常业务培训工作，不断提高员工业务水平。走出去，请进来，节后首先安排公司高管到相关培训机构进行学习提高，将来会陆续安排不同级别、不同岗位的干部员工到外面学习。以上这些培训活动，公司都要投入大量的精力、物力、财力，但是我们觉得这些钱花的值。公司不只是给大家提供一个工作岗位，而更重要的是要让大家在公司能够学到知识、学到技能。要让大家感到，来xx自身价值提高了、能力变强了，工作、生活更有自信了。目前，我们正在跟政府部门沟通，20xx年公司准备开展对外培训业务，既要提高经济效益，也要为社会做贡献，同时我们在培训的过程中，教学相长，共同进歩。

以上内容是公司20xx年发展目标的初步规划，希望大家围绕这八个目标，认真落实，撸起袖子加油干，为公司的发展贡献自己的力量。下面我想提倡两个“精神”，跟大家分享。

我们餐饮行业主要是以为客人提供高质量的餐饮产品和服务为立足之本，餐饮从业人员要有高度的责任感、使命感，让用餐客人享受到营养、健康、美味的食品，而早已不再是只让客人吃饱的年代。十二届全国人大五次会议李克强总理第二次把“工匠精神”写入政府工作报告，并指出“质量之魂，存于匠心”，强调“要大力弘扬工匠精神，厚植工匠文化推动中国经济发展进入质量时代”。我认为，新时代的“工匠精神”的基本内涵，主要包括爱岗敬业的职业精神、精益求精的品质精神、协作共进的团队精神、追求卓越的创新精神这四个方面的内容。

爱岗敬业，是爱岗和敬业的合称，所谓“爱岗”，就是要干一行，爱一行，热爱本职工作，不能见异思迁，站在这山望那山高。所谓“敬业”，就是要钻一行，精一行，对待自己的工作，要勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟，认真负责。精益求精，是指一件产品或一种工作，本来做得很好了，很不错了，但还不满足，还要做得更好，达到极致。协作共进的团队精神则主要体现的是“协作共进”，而不是各自为战。所谓“协作”，就是团队成员的分工合作；所谓“共进”，就是团队成员的共同努力、共同进步。

追求卓越的创新精神。新时代的“工匠精神”强调的则是在继承基础上的创新。因为只有在继承基础上的创新，才能跟上时代前进的步伐，推动产品的升级换代，以满足社会发展和人们日益增长的对美好生活的需要。

主人翁精神，具有一种伟大的激励力量。主人翁意识则凝聚着人们团结向上、勤奋进取的内在动力，而正是这种动力推动着人类社会的不断进步。任何一个国家的完整和繁荣都离不开人民的主人翁精神，任何一个家庭的美好与和谐也都离不开主人的精心经营，任何一家企业的兴旺发达更离不开具有主人翁精神的员工们的勤奋工作和尽力尽责。

一名优秀员工，一定要有主人翁精神，处处以发扬主人翁精神为己任。只有以企业主人的心态对待公司、对待工作，我们的个人发展前途才能与企业行在同一条航线上。若能如此，我们将不再是一个以工作来维持生计的人，而是一个拥有事业平台的人。通过企业这个平台，我们将实现自己的梦想，成就自己的未来。

对于每一名员工而言，唯有做企业的主人，才有可能成为企业不可或缺的中坚力量。以主人翁心态工作的员工才是企业最有价值的财富，因为企业高层们都知道：这样的员工会以企业为家，会将企业的事当做自己的事来做，会像爱自己的家庭一样爱自己所在的企业，热爱自己的工作，会尽全力为企业发展贡献自我力量。

以上两种精神我认为今天跟大家一起分享很有意义，希望大家认真领会，在工作中努力发扬这两种精神，我想我们的公司发展的会更好，我们的员工也会越来越优秀。

20xx年已经拉开序幕。我们将以员工的动力和成长为核心。打造、和升级企业管理体系。

在企业文化方面：我们将注入，“快乐”文化，让大家的工作，更愉悦、更开心。

在管理制度方面：我们将更加“人性化”，通过员工需求调查，推出更符合员工利益需求的管理制度。

在培训学习方面：我们将把员工的成长，放在首要位置。持续学习，提升大家的智慧、知识、素养。

展望20xx年，我们的企业好像大家庭，以它广博的胸怀，欢迎、接纳、爱护大家。我们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中均扮演着重要的角色，我们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！风雨送春归，飞雪迎春到。对所有员工的家人，我一直心怀感恩。如何回报，我觉得最好的方式，是为员工创造学习、成长的氛围与环境！

有梦想非常重要，有了梦想每时每刻为之努力，更重要！

**酒店副总经理工作总结篇八**

20xx年xx月xx日，xxx集团控股有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**酒店副总经理工作总结篇九**

20xx年，公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司x片的稳定做出了贡献。

\_\_公司到目前止，共参加投标个，其中中标个，中标产值万元，建筑面积平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的，完成施工产值万元，完成了年度计划的，完成劳务产值万元。

根据公司“两会”的总体部署和陈总重要“讲话”的精神，结合\_\_公司的具体情况：

（一）为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，xx公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，xx公司在拖欠发职工各种费用近xx万元的困境下，仍向公司交纳借款xx万元。

（二）不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的经营。公司领导几次奔赴开拓省外市场。

（三）做好工程技术人员的全面清理工作。对名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

（四）做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

（五）做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

20 年，公司的经营形势十分紧迫，特别是公司各工程局的成立，对xx公司压力大。今年一季度承接施工任务不足xx万元，离年初制订的目标相差太远。为了扩张经营，提升经营成果，xx公司一是在固守好本土的前提下，加大对外市场的经营力度，挖掘各种经营资源，按照集团陈总的“三不”原则，提出了经营新思路：“只要服我管，一切好商量”。二是转变观念，在不承担经营风险的而有利可图的情况下，改变过去不承接房地产开发项目的经营思路，看准对象，今年大胆承接了近xx万元的房地产开发项目，为公司创利几十万元。三是继续加强联营，完善联营，四是加强经营机构的调整，提升经营队伍的素质，参加公司组织的经营人员各种培训人次。五是提高经营人员的待遇，让他们扎扎实实，尽心尽责为经营工作发挥自己的潜能。截止到十一月中旬，xx公司参加竞标项目x项，中标项目x个，签订施工合同万文秘x版权所有元，提前两个月完成了公司下达的经营指标。

20xx年，xx公司狠抓了“项目机构建设、宣传教育培训、责任制度落实、隐患排查整改、各项专项整治”等方面的工作。安全生产成效明显，是历年来安全生产形势较好的时期之一。

一、领导重视。经理、书记亲自抓，不分休息日，经常下工地，亲临现场督查安全生产工作，及时掌握生产状况。

二、各项体系完善。按照公司的有关精神，xx公司完善了安全生产目标管理考核制度，切实落实项目经理责任。

三、各项目标全面实现。一是全年未发生任何大小安全事故、工伤事故，确保了安全生产目标的实现；二是严格贯彻公司有关指示，狠抓贯标工作，使三大体系在各项目良好运行；三是生产任务目标顺利实现，全年完成生产任务余万元，优良品率为。

四、一批重大隐患得到消除。全年来，我们狠抓基层项目，坚持“预防为主、安全第一”，按照“标本兼治，哪里有隐患就抓哪里”的工作方针，扎扎实实抓基础。工程科按照公司要求，每半个月对在建工地巡查一次。

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有（详细见附表）：

1。xx施工图设计；

2。xx施工图设计；

3。 xx施工图设计。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《xx朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等xx项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训x人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

**酒店副总经理工作总结篇十**

忙忙碌碌一整年，终于可以和大家回顾一年来的所做、所思、所想，分享喜和乐，忧与痛，丰收时的欢笑；xx年我们工作、生活的很平凡，却不平静；经受了市场竞争环境的考验，也经历了固守与创新的抉择，但所有的一切都是一种历练，让我们倍加珍惜今天所拥有的，更主要的是学会了坚强；坚强让我们携手前行，并以森鹏人顽强的毅力和团结拼博，永不服输的精神，完成了各项工作任务。

今天，听了各位的述职，看到全体员工经历风雨后依然斗志昂扬，心情无比激动。昨日的点点滴滴浮现在脑海，你们的业绩，你们的付出，铭记在森鹏公司的功劳簿上，印在我的心里；每一位员工，都是森鹏公司的功臣，我为你们自豪和骄傲。

xx年完成了年初预订的市场目标

饲料行业，就像风中的芦苇，只能依靠遇强风而不倒的韧性，顽强生长。实际上，没有人不想在稳定的空间中成长，但外部环境波涛暗涌，商业环境、政策环境、技术环境都在巨变，战场上输了还有投降的机会，举起白旗，让对方涂上他们喜欢的`颜色，兴许还能挽回一条性命，但商战没有退出机制，没有回头路。生意的确越来越难做，饲料行业竞争已白热化，显然，这样的环境要生存，就必须激发我们更强的战斗力，坚守我们创业的理想，创造饲料行业的神话。森鹏员工都非常优秀，抗住了市场的锤炼，在进与退间，我们选择前进。四年了，无论路上有多艰险，我们都坚持下来了，未来依然是坚持，谁能坚持，谁就能适应环境。生命里有一种激情，那就是对美好未来的憧憬。很多年以前，恐龙比老虎强大，但今天恐龙灭绝了，老虎一直顽强生存下去，这便是适者生存。

1、服务上要变

我们的服务培训，不能停留在培训资料和培训形式上，要多层次，全方位，开展培训，倡导无干扰式服务。在服务过程中表情、语言、行为要恰到好处，特别针对特殊客户，服务聚焦到个人按着不同情况，为每位客户设计个性化服务，使他们感到被高度重视，公司人员要做到脚勤、眼勤、热情周到、业务精炼。

2、产品不断变化

产品研发是重点。除自创产品外，公司内在xx年多参加技能培训，走出去，开阔视野，拓展思路，有计划、有条件地报班学习，带回来，对不同种类的产品进行调整，感观、内在都要新颖、独特。

3、人员要有变化

德才兼备是自古以来的用人准则，但这种说法不准确。作为一个现代企业组织用人，应该是三条：优秀、合适、善良。优秀是综合素质优秀，合适是以你的能力安排合适的位置，此外需具备忠诚善良的好品质，尤其是企业高管人员必须适应企业的变化，审视自我，是否符合标准，如果没有达到，就努力改变自己吧！优胜劣汰，是时代的需要，也是企业发展的自然规律。

4、管理也要改变

森鹏公司以高标准、严要求而传承，今年，要加大奖励力度，一切福利待遇倾向一线员工、优秀员工、好人好事、业绩突出都予以重奖，给企业创收增益提出合理化建议，收到成效的重奖。

今天，面对全体员工，我再次强调责任的重要性。

一个小小的烟头，不值一分钱，一座高楼价值千万，但小小的烟头足以摧毁一栋高楼。

建立起完善的制度，需要数月，但破坏它，只需要几秒钟！事业成功，需要数十载的努力，但要毁掉它，只需一个错误的决策！良好的修养和被尊重的人格，需长时间的被信任，但要人格破产，只需做错一件事。

这一切源于我们不认真负责的态度。

只要你承担了你的责任，你就扮演了最优秀的角色。

有时竞争中的强者，只是比对方多尽了一点责任而已。

好多人都希望改变自己的命运，有些机遇很简单，只要认真负责，一丝不苟！

对xx年工作讲了几点，也做了要求，各部门要认真贯彻执行，将工作做到实处，也希望你们的工作不只是说说，踏踏实实干最重要，将公司整体的执行能力、创新能力、竞争能力提高到一个新的水平。

其实我和大家一样，以顽强的毅力坚守在森鹏公司，相信只要坚持，一定能做得更好。四年来，我一直在不断调整自己，调整经营理念，不断改变，让自己更优秀，带好团队。我们是一个集体，共团结、共进步、共发展，真诚祝愿森鹏公司长长久久，大步奔向美好未来。

谢谢！

**酒店副总经理工作总结篇十一**

自从来到xx，依靠xx的飞速发展，我也成了一个xx人。由于房产行业的升温和发展，公司又做得如此成功，让我感到一种相对的稳定。自己内心的那种紧迫感和奋发向上的精神在一点点的消褪。公司领导的这次会议主题很及时，让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。基于这个目的，回想这一阶段工作，再和其他财务经理相比，还存在许多的问题，希望在20xx年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗。

阳城的财务工作的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

去年集团公司财务管理部下发了《xx集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

鉴于工作中存在的几个问题以及个人的一些想法，计划在20xx年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、提高：

1.在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向其他公司做的\'好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2.力求会计核算工作的规范化、制度化。按照财政部《会计工作基础规范》和《xx集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

3.做深、做细日常财务管理工作。在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

在新的一年中，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对不同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

今年4月份，我有幸加人xx有限公司，从事总经理助理的工作。经过一段时间的调整，我较快地适应了新的工作环境和工作岗位，理清了工作思路，在公司领导和其他同事的指导和帮助下，我严格要求自己，积极进取，勤奋工作，恪尽职守，努力完成自己岗位的各项职责，做好参谋、协调、服务三项本职工作。同时，对如何做一名合格的总经理助理也有了较深刻的认识，回顾近两个月的工作，简要小结如下：

首先，要认清自己，找准位置，处事有原则。找不准位置也就找不到工作的立足点、切入点、着力点。总经理助理上协调领导，下联系员工，重要的一点是要把握好工作分寸，协助总经理做好管理工作，做到管理不巨细，参谋不决断;做到不越位、不缺位、工作要到位。对领导：要尊重但不盲从，服务而不奴婢。在实际工作中，凡事请示领导，但要有分寸，要坚持原则，按章办事，不能惟命是从。待员工：以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不欺上瞒下。再是协调好内外关系，外求支持协作，內求团结向上。

其次，要加强学习力度，尽快熟悉各业务模块流程。由于自己是新员工，对于公司业务的学习几乎是从零开始，为尽快使自己进入角色，适应工作岗位的要求，我坚持不断学习公司内部各项管理制度及业务知识，在学中干，干中学，不断的掌握工作方法和积累工作经验，在公司领导和同事们的帮助下，我认真了解各模块工作流程，从不熟悉到熟悉，理清了工作思路，找到切入点。

再次，要耳聪目明，做好参谋工作。从大的方面说，做好助手就是要做好信息、决策、督察工作，及时捕捉信息，准确反馈信息，积极当好决策参谋。这就要求不仅要善于发现问题，还要认真分析问题，为领导解决问题提供决策参考。领导一旦采纳决策意见，还要制定决策备选方案。备选方案不能只是一种，要有多种方案，以便优中选优，“拍板定案”。决策制定后要采取得力措施抓落实，并及时搞好督促检查，搞好落实情况反馈。

首先要扎实工作，高效快捷处理有关事务。总经理助理必须要有强烈的时效观念和意识，求真务实，雷厉风行的工作作风，在有限的时间里办好应办的事。要善于“分身”，明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。要有所为，有所不为。工作要扎实，力求实绩，实效，不摆花架子，要真实地反映情况，扎实地开展工作。

其次，要勤于走动，善于沟通，制定并完善各项规章制度。一方面要根据工作需求，建立一套切实可行的.工作规章制度，并不折不扣地去执行。另一方面要在工作实践中不断地加以完善。但公司任何规章制度，不是公告一贴，规章办法一出，就会达到效果，总经理助理必须勤于走动，与员工实际面对面的沟通互动，做到不厌其烦，沟通，沟通，再沟通，只有这样各级员工才能了解政策制度的意义与他们的关系。员工与经营高层的共识才能建立，而助理才能知道基层员工的心声，正所谓“接地气才能有灵气，俯下身才能心贴心”。建立并逐步完善引导公司良性循环的机制，确保公司各项工作正常、有序、高效运转。

心态决定成败。环境无法改变，我唯一可以改变的是自己的心态。只有认真做好

当前的事情，才能不断进步，同时，我也认识到把工作做好，除了要靠个人的勤奋努力外，还要全身心地融入到华天汽贸这个集体，成为这个团队的一员。回顾近两个月来，我所做的工作，不管从各项规章制度的建立还是协同总经理外出经营业务开展，公司领导和同事们既热心帮助，又大胆放手，给了我许多锻炼的机会，使我感受到了华天汽贸这个和谐大家庭的温暖。才能使我对这些工作有陌生到熟悉，进而把它当作我份内事情努力做好，做出成效。

努力营造温馨快乐的工作环境，用良好的环境去影响人、改造人、约束人，为了别人更好地工作。下一步要把创造温馨快乐的工作环境视为重要的工作内容，思想上重视，工作上要研究、策划，采取切实有效的举措。搞些健康有益的文娱活动，活跃员工的文化生活，努力创造一种用事业留人、用感情留人的良好工作环境。

做总经理的参谋助手，总经理助理处在公司的第一线，一举一动都代表着公司形象。总经理助理应加强自身修养，注重自我形象塑造。同时，要引导公司全体员工强化形象意识，形成塑造形象的共识。工作中，要全心全意地，热情细致地待人接物，为人处事;还要经常并善于“换位思考”，设身处地地搞服务，办实事，办好事。

(1)学习抓得不紧。xx助理需具备的能力包括销售、人力资源、管理经营等。在学习上存在惰性，有时松劲、厌学，掌握业务理论不够精通。今后应加强学习，把“要我学”变成“我要学”，深入学习各种业务知识，将所学知识与实践工作紧密结合起来，做到理论素养与知识灵活运用的高水平。

(2)工作创新意识不够。xx工作上有时只是按部就班地完成领导交办的任务，工作缺乏创造性，思路不新，业务能力水平不高。今后要打破工作常规，开拓性、创造性地开展工作，多为领导出主意，想办法。

(1)年度经营目标推动及管理;

(2)日常绩效管理;

(3)各部门标准化工作流程推动与管理。

**酒店副总经理工作总结篇十二**

xx年一年来，我们公司总体工作在董事会(或xxxx总裁)正确领导和指导下，在有关部门的大力支持帮忙下，以年初董事会提出的：“住一条总线、夯实二个基础、开展三项活动、建立四个常态运行机制、实现五个提高。”为工作思路，以安全为中心，以“创一流”为动力，以抓质量为重点，经过全体员工的辛苦努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我们公司一年来的工作情景向各级领导简要汇报如下：

1、xx项目完成：与20xx年同期增加%。

2、xx项目完成：与20xx年同期上升%。

3、根据年度财务报表(资产负债表、利润表和现金流量表)数据具体分析

本公司始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，定期限轮派若干名员工到公司xx培训基地进行学习，尽量使学习辐射面到达最广，以年初高严腐败事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进行党性、党风、党纪教育，梦想信念教育，经过教育，帮忙他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的本事，杜绝了违纪违法行为的发生。因我们公司注意职工队伍综合本事的培养，使得全体全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，xx个基层单位中，综合评分排行第1名。

具体阐述工作中的问题及解决方案。

具体陈述阶段性计划的实施及完成情景。

具体销售策略，方案，应加强对销售人员的培训。

坚持“顾客是上帝”的宗旨，本着“优质、方便、高效、真诚”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，开展了一系列重要举措：有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的礼貌，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率60%，良好率达80%，合格率100%，全年来未发现投诉事件。

自我在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较熟练的办事流程，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析本事、协调办事本事等方面，经过锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作过程中，尽量避免出错。提高工作本事的基本途径，就是坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记和工作记录，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自我不足，就能不断提高政治业务素质。仅有尊重他人，就是尊重自我，不论领导交待的任务，还是同事咨询工作上的情景，我时刻提醒自我，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，都要尽最大本事帮忙。

平时要求自我，从遵守公司纪律、团结同事、打扫卫生等小事做起，严格要求自我。我能够认真遵守公司制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进公司的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得较好的成绩。

20xx年，我按照集团公司的总体工作部署和目标任务要求，以做好各项工作为己任，切实将工作落到了实处，取得了可喜成绩：

20xx年1—11月，我担任分公司负责人，带领整个团队员工，围绕公司的中心工作，树立为客户全心全意服务的宗旨，立足本职，不怕困难，团结协作，认真做好公司运营管理工作，工作质量得到全面提高，确保了公司的正常运作，全面完成公司下达的年度工作任务，在工作中，主要做到了以下几点：

1、借鉴其他优秀企业的经验，结合本公司多年企业运营管理总结的基础上，提炼出一套适合公司有效的实施管理变革和提升的操作方法。

2、以组织的优化和员工的改造为核心，将二者结合起来，以克、顺、导、教、规五项基本行动为基准，让员工素质得到提升以及使组织运营系统更加精益化。

3、严格遵循公司造价咨询工作制度和规范的招标代理工作程序，确保造价咨询及招标代理业务的质量。

4、加强学习，经过学习，加深了对运营管理的一些基本关系和概念的了解，并运用所学知识来最大程度地提高运营管理工作的质量和效率。

从20xx年12月开始，虽然我不再兼任分公司的负责人，工作少了许多，但我并没有对自我放松，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，在总经理助理的职位上认真履责，坚持统筹结合，将各项工作都落到了实处，在工作中，我主要做到了以下几点：

2、完成了分公司的`执业资格人员的延续，注册，变更等维护工作。

3、根据《企业资质管理办法》和《企业资质标准》等有关规定，结合公司实际情景，做好了20xx年度集团公司资质年检工作。

4、20xx年，成立了xx分公司，在负责分公司成立的过程中，我秉着认真、负责以及“为公司节俭每一分资金”的态度，积极与相关政府部门沟通、协调，争取相关部门对我公司的理解与支持，顺利办理了前期的营业执照、税务、环评可行性研究报告、水土坚持方案等，切实为xx分公司的成立护好航。

1、在现有的团队氛围里，我要加强对团队意识的培养，增强内部凝聚力，锻炼个人业务本事。

2、要求部门员工在工作过程中不断学习提高自身专业技能水平，把握好工作的细节，争做一名优秀业务人员。

3、积极协助配合上级领导开展各项工作，增强自身的协调本事，加强后期的资质年检工作。

4、生活上尽自我的力，做好应当做的事，服从领导日常工作安排把自我的本质工作做得更出色。

**酒店副总经理工作总结篇十三**

根据20xx年工作情况总经办展开20xx年的工作，使总经办运用组织协调机能，充分发挥好参谋和助手的作用，使整个公司科学、高效、有序运转。具体计划如下：

行政工作是公司矛盾的交点，稳定的重点，发展的支点， 逆水行舟是行政工作最真实的写照，一定要从不松懈、循序渐进、天天进步的展开行政管理工作。

1.制度的修订与完善

对公司现行的规章制度进行深入了解，征对其在实行过程中出现的问题，提出修改建议，经总经理办公会议讨论达成共识后，不断完善各项制度。根据公司情况和现阶段外部情况制定新的、符合公司发展要求的规范。 目标：规范员工行为，制度有效地服务于各项工作。

2.整合公司资源

目标：使公司的资源得到充分的利用，发挥最大的作用，提高效率降低成本。

3.劳动纪律的管理

根据目前公司的状况制定合理的规章制度和劳动纪律，根据目前的《员工行为管理规定》、《门禁制度》、《考勤管理规定》等相关规定的要求对公司所辖范围进行定期或不定期巡查，对违反相关规定要求的行为依据相关制度规定进行相应的处理并及时公布。将劳动纪律情况与个人及部门负责人的绩效考核相挂钩，将将劳动纪律情况与先进评比相挂钩，将劳动纪律情况与定向培养、晋职晋升相挂钩，将劳动纪律情况与旅游培训相挂钩。

目标：使员工自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，服从公司的管理，提高执行力。

4.公文、档案管理

制定《文件控制制度》推进公文制作，收发流程的标准化，规范档案资料的分类、归档、废除、调用程序。维持一个能保证公司信息资料开发、归档、调用、留存及保密的有效系统。

目标：尽可能提供准确、及时的资料和信息。

5.办公用品的管理

制定《办公用品管理制度》合理控制办公用品的采购及发放，规范办公用品的领用程序和使用细则。根据各部门及岗位的实际情况制定办公用品的领用定额。

目标：杜绝浪费办公用品和私自侵吞办公用品的现象。

6. 会议管理

制定《会议管理制度》规范会议纪律，规范会务安排和会议纪要记录，确

定会议反馈程序。继续坚持周例会、部门例会的召开，并逐步积极发挥作用。 目标：保证会议的效率，使会议更好地服务于工作。.

7. 5s管理

制定《5s推行计划》，制定不同阶段的5s检查标准及相应的奖罚措施，实行定期或不定期检查各部门的5s执行状况，实行各部门责任区区划分，各负其则。杜绝闲杂社会人员在办公区域逗留。

目标：创造整洁、美观、舒适的办公环境，保证各项工作正常有序地进行。

8.来访接待与外联工作管理

牢牢抓住以经营人心，管理人性为人力资源工作宗旨，以机构建设、 制度建设、人力资源规划与配置这三个工作重心，寻找解决问题方法和实施。

1. 招聘管理

招聘是企业对外宣传的大好机会，严格规范的招聘流程不仅能为企业招到合适的人才，而且对外还能更广泛地树立企业的良好形象。

根据公司各项业务的发展需要，拟订人才需求计划。进一步完善招聘从广告发布、面试、复试到试用等环节，避免出现误导求职者和招聘人员在面试中主观臆断的情况。

目标：第一时间为公司招到合适的人才。

2. 定员定岗管理

考查了解公司目前各岗位的工作情况，征对发现的问题，对个别岗位进行调整，进一步明确和细化各岗位的工作职责和工作目标，加强各岗位、各部门之间的工作链接，杜绝出现工作责任的盲点。

目标：事事有人做，事事有人负责。

3. 培训管理

(培训的有效性)进行有效的评价。

目标：增强员工的敬业意识，不断提升员工的个人能力和综合素质。

4. 绩效考核管理

根据公司的实际情况，完善现有的考核体系，提高其可操作性。通过考核真正能发现员工工作中存在的问题并帮助员工尽快解决，使各项工作的落实进度和准确性有跟踪、督导何评价。

目标：使考核不仅是约束员工的手段，更要成为激发员工努力工作的有效方法。

5.薪酬福利管理

目标：避免出现员工因为薪水太低而消极应付，出工不出力等情况，努力实现能者多劳，多劳多得。

1.推行iso9001体系管理：iso9001体系是最基础的管理，也是非常实用的一种管理方法，让iso9000变成提升自己企业管理水平的工具。设计一套适合公司并具有牵引性的iso9000品质管理体系。iso9000体系建立的同时，应同步建立行政管理体系，程序文件是管理的制度、是管理的法律设立专门的体系稽核人员对体系的执行情况进行日常例行性的稽核要先练好内功，再想办办法开拓客户。

2.推进3c体系建设：3c体系是我们产品的市场准入证，我们要完善其体系建设，做好产品、图纸、规范、检测与标准的一致性，保证产品符合法律法规的要求，定期或不定期对仓库的产品进行抽检，保证产品通过3c体系的第三方审核，保证国抽、省抽、市抽都合格，都符合要求。

目的：提高管理水平，提高产品质量，增强产品竞争力

1.市场销售管理 不断引进新的市场人员，不断规范他们出差的要求。继续坚持出差报勤制度，继续坚持出差报告制度，继续坚持客户回访制度。制定《代理商管理制度》规范新代理商资格审查要求，规范代理商支持程序。拓宽销售渠道，20xx年采取跑设计院争取产品上图的上图销售。

2.商务管理 继续报价与标书部门的人员阶梯培养;及时更新报价数据库的数据;报价采取实时询价的报价程序;制定新的《报价员考核标准》，提高报价的及时性和准确性，使报价的及时性和准确性与收入紧紧联系在一起;制定《售后服务规定》规范售后服务的程序和纪律，使客户评价与售后服务的收入联系起来。

目的：整合商务资源，增加销售业绩，增大企业盈利。

制定《采购制度》规范采购流程，建立供方档案，建立供应商评价体系，建立采购审核与采购对账流程，减少采购资源的浪费和采购失误。使采购计划的完成情况、采购及时准确的情况与采购部的业绩挂钩，与绩效收入联系起来。 目的：规范采购行为，减少资源浪费。

加强企业文化的建设;把一开集团建设成一支军队、一所学校、一座家园的学习型组织团队，培育形成自己的企业文化特色。确定公司宗旨与口号、公司形象标志(logo)、经营理念、企业理念、核心价值观、企业愿景、管理理念、社会责任、品质政策、公司长中短期经营战略目标。使企业全体员工共享的价值观、使命和目标。企业文化是一个循环反复，没有边界的更新过程，让企业文化成为推动公司发展的动力和轴心。

做到企业文化的创建过程是全员参与和互动的;企业文化是发展员工的反思能力、对话能力和理解复杂事物的能力;企业文化是经常审视企业文化内容，企业文化内容是与时俱进而不断丰富其内容。

目标：创造独具特色和充满团队凝聚力的企业文化。

制定公司人才战略，注重人才的培养，解放思想、广纳人才，建立一支与公司发展战略相匹配的管理人员与员工队伍，在公司形成员工是企业最大的财富的氛围。这样才能在资源、资金、技术、市场等快步前行，抢占本行业顶峰，公司发展才会持续强劲，持续有力。

**酒店副总经理工作总结篇十四**

转眼2024年过去了，回顾过去的一年，我感觉收获很多，有为人处事的进步，有思想理念的提升，有工作能力的增强。这一年我新认识了一群新朋友，得到了各种各样的帮助，更得到了大家的信任，尤其是领导的信任；这一年我的工作也得到了许多人的肯定，这让我有更多的自信；这一年特别让我庆幸的是，我又回到了xx这个大家庭。这一年的点滴，让我心存许多的感激，也让我蓄足了工作的动力。下面就今年的工作作如汇报：

一、今年的主要工作内容

今年大部分的工作时间我都是在房地产行业度过的，由于领导比较信任，我的工作内容也非常充实，主要是负责日常的行政管理、物业检查、人事招聘、公司员工考勤审核、员工生日慰问、公司物资采购。虽然工作压力非常的大，但这也是我接受新事物，进步最快的一段时间。我把我的收获和心得概括为几点：一是工作的标准永远是“完美”，只有追求完美才能真正提高工作标准；二是不打没有准备之仗，任何事只能提前想，做在前，同时，计划永远没有变化快，做事一定要预备几套方案，并且要预留时间来处置突发情况；三是制度不是挂在墙上的，而是用来执行的，不能执行的制度不如不立；四是日久见人心，踏实做事，吃亏是福，但还是要学会多与人沟通，减少人与人之间的摩擦；五是做事多请示汇报总没得错；六是工作责任要明确到人，两个人分担责任等于没有责任；七是做事要注重把握工作的关键节点，并不是“事必躬亲”；八是学无止境，多学习，少玩闹。

回到xx两个多月，我的工作岗位是总经理助理，主要是工作是协助总经理做好日常工作。前段时间，我主要负责xx项目财务管理、销售公司的衔接工作和各项工作进展的信息收集。财务方面，我经手财务资金xxx元，无差错帐问题，并顺利移交财务xx；与销售公司衔接工作中，我主要负责了xx销售中心的建设及领导安排的其它事项。其中包括板房搭建、装修、沙盘制作、桌椅、空调等办公用品的采购。板房搭建前，我拒绝了对方“好处费”，板房验收后，对方给的“好处费”我也悉数上交公司财务。我始终觉得该我要的我会去争取，但是，不该拿的我决不伸手。沙盘制作前我也是认真调查了武汉近十家模型公司，对比之下，我更换了原来与公司合作的单位，也为公司节约了将近万余元。与销售公司衔接过程中，我坚持每周收集两个项目的具体情况，让领导了解项目销售进度，发现问题也及时向领导汇报，并积极与销售公司沟通解决好问题。虽然许多的工作我还在摸索过程中，经验多有不足，但是做到了工作及时汇报，不越权办事，工作不推脱责任。

二、工作中存在的主要问题

今年的工作感觉进步比较大，但是许多的工作是建立在失误的基础上的，所以工作中也有许多的问题。一是工作统筹全局的能力较差；二是细节做得还不够；三是沟通协调做得不到位；四是工作汇报不够及时；五是总助工作定位还不太清晰；六是工作还是存在惰性。

三、明年的工作计划

明年的工作计划主是要围绕如何当好总经理助手个来开展。一是清晰工作岗位定位。总助的工作要求非常高，要有“大管家”的魄力和细心，要学会站在总经理的立场去分析问题，上要会协调领导，下要会联系群众。别的部门不管的，不该管的事我应当要去管。工作上要会把握好分寸，各个部门的工作情况要学会恰如其分地去了解掌握，参谋而不决断，坚决不能随便插手其它部门的事务，做到不揽权、不越权、不越位、不缺位。二是立足本职，掌握工作的技巧，当好总经理的参谋助手。我现在首要工作任务应该是找准工作的“切入点”和“着力点”。我的工作重点一方面是完成领导交办的工作任务，另一方面是学会搞好信息、决策、督查服务。平时要及时的捕捉信息，准确的反馈，善于发现和分析问题，给领导提供解决问题的决策参考。

三是高效地处理公司事务。今年回到公司发现总经理比从前更加务实和要求工作效率。明年的工作中，我会也会树立起更加强烈的工作时效意识，形成雷厉风行的工作作风。工作中遇到问题，将会积极的请示汇报，想尽办法在最短的时间内办好领导安排的每一件事。四是协调好各部门及同事之间的关系。工作中我会以诚相待，多换位思考，尊重上级，理解同级，体恤下级，不欺上瞒下，不推脱责任，不抢功争好，不盛气凌人。我也会坚守基本的原则，不盲从，不当“睁眼瞎”，客观的分析“是与非”，不信谣，不传谣，不背后说人是非。我会加强自身修养，做好各方面的表率。五是加强自我学习，提升个人能力素质。明年我将着重就房地产开发方面的专业知识进行加强学习，熟悉开发流程，了解办事规律，争取明年能做到工作与各部门能准确对接。

**酒店副总经理工作总结篇十五**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

作为xx公司副总经理的我，主要负责公司项目建设、科技创新、生产管理等方面的工作。一年来，我严格执行公司党委的各项决定，勇于创新、严格管理，为公司的发展、稳定和“四个文明”建设做出了一些应尽的义务。根据公司述职工作的总体安排，本人认真回顾了一年来的工作，进行了深刻的思考和充分的准备，现将自己今年履行职责的情况向大家作以汇报，不当之处恳请领导和同志们批评指正。

今年，针对公司发展所面临的新形势、新任务、新要求，我始终把学习放在突出位置，边学边干，边干边学，努力提高自身政治业务素质。

(一)加强对公司党委制订的各项战略方针的学习。一年来，我认真参加了公司党委组织的各项学习。在学习中，坚持反复体会，掌握要领，使自己始终做到与公司党委的步调保持高度一致。在日常工作中，我能时刻注意联系实际，学以致用，通过始终如一地抓好理论学习，进一步增强了自己的政治敏锐性和鉴别力，增强了贯彻执行公司党委决策部署的信心和决心。

提高了自己的组织协调和决策指挥能力。

作为一名班子成员，我深知，一定意义上讲，我的形象就代表着公司形象。因此，我始终严格要求自己，认真遵守廉洁自律的各项规定，努力做到勤政廉政，清正廉洁。一年来，我严格遵守党员干部廉洁自律若干规定，规范了自己的从政行为。在公务活动和社交活动中都做到了严格遵守廉洁自律的规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益。同时遵守公司公共财物管理和使用的规定，没有假公济私、化公为私的行为。

(一)成本管理贯穿产品加工的各个环节

今年，面对食用油主副产品价格的持续低迷，我深刻感受到生产过程中的成本控制对公司产品竞争力的影响具有举足轻重的作用。为此，我以继续推行生产现场6s管理为抓手，以提高人员的素养为突破口，从每一个岗位开始，狠抓岗位责任制的落实，强化现场管理。以安全生产考核制度为主线，狠抓生产各个环节的.节能降耗和设备各工艺环节的质量控制。

我每天大部分的工作时间都在各车间、各工作现场检查、指导工作，及时发现各工作岗位的不足之处，及时纠正不合理的行为，力求在工作的各个环节都能体现出节约的思想，进而使节约意识渗透到每位员工的行为中。通过这些细节方面的管理，使员工树立了成本控制意识。

(二)严格控制生产环节中的各项质量指标，不断改进生产工艺

今年，为了实现各车间质量指标的综合控制，我在狠抓各生产流程中的各个控制点指标不超标的前提下，想办法进一步降低指标。为此我常常主动与其他同类企业的生产主管联系，与他们交流、探讨生产环节的控制经验，把学习到的先进经验，通过分析研究后运用到公司的实际生产中。我也多次组织生产部门和基层管理人员召开专题会议，研究解决生产中的问题。通过这些工作，使各个层面的人员都树立起质量管理意识。通过这些管理也使各车间管理人员和操作工发现问题的能力得到提升，尤其是自己动脑筋去解决问题的工作热情被激发出来。过去许多在生产过程中不足之处，也被自觉修正了。

(三)狠抓设备检修工作，保证新榨季开机顺畅检修工作是公司另一项非常重要的内容，涉及到配件采购、技术改造，设备安装等方面。为此我早早就组织相关部门和车间开始进行检修计划的研究和讨论，尽最大的可能掌握设备的情况，力求做到对设备情况铭记于心，对检修重点把握准确，对于需要购买的特殊配件，我都亲自联系，力争做到特殊配件及时到公司，保证检修工作按计划完成。同时我也深刻认识到检修环节是成本控制的前端，众所周知;流水线生产过程的连续性和节奏性非常强，若一个生产环节出现故障，或与其它环节失去平衡，就会影响整个生产流程,带来严重后果。这样以来，自然就会降低设备运转率，进而大大增加生产成本。因此在检修前我积极组织相关部门制定了详细的检修计划，确定了检修目标，建立了检修安全检查制度，通过检修综合考核来检查、督促、指导检修过程的成本控制。并通过开机运行一段时间内，有无运行停车故障来进行最终考核，通过奖优罚劣的手段来促进检修工作中的成本控制。

在顺利开机后，我加强了对生产过程中的运行控制。通过公司制定的规章制度和考核办法，对生产现场进行监控，在以公司下达的生产考核指标的指导下，通过平时巡查、定期检查、重点抽查等方式，严格检查、控制生产进度和各工段、工序质量指标的完成情况。同时还包括对生产设备、材料供应、厂内物流、产品质量、人员出勤状况、设备运行、维修状况和安全生产状况等进行监督与控制，以便发现问题能够及时采取有效措施去解决问题。

回顾一年来的工作，我按职责的分工，所分管的各项工作虽然取得了一些成绩，但在某些方面，距上级领导的要求和同事们的期望还存在一定的差距，一是表现在处理某些问题时，由于性子比较急躁，有时欠缺冷静思考，情绪化时有出现;二是表现在管理工作不够精细，执行制度还不够严格;三是表现在对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。

新的一年，面临新的挑战和考验，在公司副总经理的岗位上，要履行好职责，必须加倍地努力。今后，我将不断吸取国内同行先进的管理经验和生产经验，积极学习市场管理知识，不断提高以市场为导向的管理水平，配合公司领导在提高企业的全员劳动生产率和生产成本管理上下功夫，充分调动员工的创新意识和创新能力，积极探索节能降耗的新方法，为提高公司主副产品的市场竞争力而努力工作。最后我要衷心感谢各位领导、各位同事对我工作的大力支持和帮助，正是在你们的无私帮助和支持下，才能使我的思想觉悟、工作能力和管理水平得以不断提高，借此机会我向各位领导、各位同事衷心地说一声“谢谢大家”!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn