

最新养生馆工作总结(大全5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

养生馆工作总结篇一

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

- 1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾

客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心中树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

养生馆工作总结篇二

1. 在工作态度和思想态度上，态度决定一切，在经营工作中，我们肯定会遇到一些客观上的困难，但是，在困难中我们还不是能够主动积极的去解决困难和问题。

2. 在营销理念上，我们的创意和表达能力还不够，不能够通过新颖的创意最大程度的去吸引顾客的眼球，没能充分的表达出我们会所的优点赢得顾客的喜爱。

3. 在设施和设备上，娱乐会所的设施和设备才是我们的拳头ktv的心脏就是音响设备，在过去我们对市场的调查中，我们发现自身会所的设施设备还存在很多的不足，在满足顾客所需还存在很大的差距。这种不足，在当今激烈的市场竞争中成了我们最大的缺憾。

议健全和提升娱乐会所的设备设施，尽量满足客人的需求。争取在下半年取得更好的经营效果和成绩。

20xx年匆匆过去，这一年里我俱乐部在北京中体产业集团以及公司领导的正确领导下，充分贯彻集团公司先进的管理理念，全面落实科学战略的发展观，发扬“团结拼搏、艰苦创业、求真务实、开拓创新”的指导精神，以人为本、深化改革、加强管理，两大目标齐建设共管理，各项工作取得了丰硕的成果。预计全年的销售总收入将突破110万元，相比20xx年增长了65%，圆满的完成了今年的任务指标。

一、统一思想，制定长远的发展方向。

从20xx到今天，我俱乐部的运营与管理结合了中体集团对场馆经营管理的先进理念，目前已找到了适合佛山地区市场的运营方法：依托场馆、整合资源、面向市场、多元化经营、系统化管理、一流的服务质量、完整的梯队建设，这些我们都会在日常的经营中尽快完善，绝对不会不辜负上级领导对

我公司的关心与支持。

“团结、拼搏、务实、高效”是我公司的口号，总经理刘亚群同志在年初的全体员工大会上给每一位员工树立了正确的工作态度，并对我我俱乐部做了长远的战略目标规划。

二、各项工作的开展以及取得的成绩。

完成“青少年体育俱乐部”的各项管理工作，发挥所长，培养出更多有道德修养、有体育特长的青少年，为增强青少年体质，促进青少年健康成长作出我们的努力和贡献。

羽毛球培训

羽毛球培训一直以来是我们馆的重点培训项目，但是由于种种原因招生效果一直不佳。经过对市场的调研和深度的思索研究发现，之所以我俱乐部的学员较少主要是因为沒有好的师资，以及宣传的力度不够等原因。发现了问题以后有针对性的做出的解决方案。

寻找好的羽毛球教练是当务之急，在多方询问下了解到“潘智勇”一直以来活跃在培训服务中且有足够的生员。经过多日以来的协商，最后定为以合作分成的形式共同培养我馆的羽毛球市场，为提高乙方的主观能动性凡是对方通过自己的资源招生的学员一律按照6:4分成。

跆拳道培训

面，作出的多方调整如：

1、在中庭外围回廊进行了封闭增加了场地的使用面积将近400多平方米。

2、将由中庭上二层的桥路完全封闭保证的场地的完整程度。

3、我方出资对跆拳道场地作出了较好的场地装饰，完善场地的武道气氛给予会员以信心。

健身中心

健身中心是我俱乐部今年变动比较大的项目之一，在7月份和原宝威龙健身中心经营人陈志斌由于个人原因，将整个健身中心交到我公司，他提供器械在移交的过程中我方继续对会员进行服务的工作。

9月份公司我公司准备将健身中心升级改造，通过多方协商最后和中体健身集团倍力健身俱乐部合作，强强联手，我公司提供场地以及所有的升级改造费用，倍力提供所用的健身器材以及优秀的员工团队。在场地方面也将从原有的600多平方米扩大到现在的2000多平方米，一流的场地、一流的器械、一流的管理团队，中体倍力健身俱乐部(佛山店)必会在佛山的健身市场掀起一阵阵大的风浪。

岭南明珠体育馆在佛山属于一个地标型建筑，而倍力健身中心自从20xx年以来一直领航与国内的健身市场，倍力引进美国先进的管理理念以及清一色的国外顶级健身器材，我们有信心在他们的带动下通过我们的努力，精诚合作。虽然在刚刚开始的时候出现了一下问题，大家都在磨合阶段需要一定时间的调整，我们有信心一定要在最短的时间里将团队的各项工作引入正轨。

篮球培训

明年是我俱乐部的重点发展项目之一，在场地、师资、以及课程方面都要做出较大幅度的调整。在经营模式上也要做出改变将先在培训班的形式，改为俱乐部的形式，从短期培训班的粗糙技术培训中做出来，以会员的形式将我们的服务，我们的场地，我们的教练技术指导统统作为销售的重点以及方向，从整体上提高我们这个项目的盈利能力。

万国击剑作为国内，从竞技体育通过产业化的方式经营最好的公司之一，入住我馆以来对我俱乐部的培训工作影响极大。从对方的销售方式、场地的布置、品牌的推广、教练员的培训等等，全方位的做了一个范本给我们，能不能学到，能学多少都要靠我们自己去理解、去观察、去学习。在10月份刘亚群总经理专门就学习万国击剑做了专题的会议来讨论，对我俱乐部的推过起到了积极的推进作用。

篮球作为场馆主力的培训项目之一有丰富的资源优势，如CBA全国男篮职业联赛佛山队主场每年有20多场比赛放到我馆，馆外我公司去年投资300多万元改建升级了户外18片篮球场地，每天可以供2000人次在我馆打球健身。内外结合烘托出我馆的篮球市场的氛围，篮球培训选在明年去做必会一帆风顺事半功倍。

三、俱乐部工作的不足。

展，但经过3年多的与运营特别是观察到万国击剑的运作模式以后，我们深入研究认为不能在这样走下去了，一定要在意识上重视我们身边的每一个细节，因为这些使我们成功的关键与保障。首先是要关闭一下占用资源而不赚钱的项目比如说乒乓球、咏春拳等，将他们的资源与精力分配给有发展前景的项目。同时加快师资力量的引进，这是当前工作的重中之重，能否建立起有质量的培训俱乐部就在于此。希望明年公司在此项上加大力度。

有公司领导的大力支持，有部门领导的细心的指导，我相信俱乐部的工作明年会更加成功。

[2017休闲会所工作总结]

养生馆工作总结篇三

1. 在工作态度和思想态度上，态度决定一切，在经营工作中，

我们肯定会遇到一些客观上的困难，但是，在困难中我们还不是能够主动积极的去解决困难和问题。

2. 在营销理念上，我们的创意和表达能力还不够，不能够通过新颖的创意最大程度的去吸引顾客的眼球，没能充分的表达出我们会所的优点赢得顾客的喜爱。

3. 在设施和设备上，娱乐会所的设施和设备才是我们的拳头□ktv的心脏就是音响设备，在过去我们对市场的调查中，我们发现自身会所的设施设备还存在很多的不足，在满足顾客所需还存在很大的差距。这种不足，在当今激烈的市场竞争中成了我们最大的缺憾。

议健全和提升娱乐会所的设备设施，尽量满足客人的需求。争取在下半年取得更好的经营效果和成绩。

20xx年匆匆过去，这一年里我俱乐部在北京中体产业集团以及公司领导的正确领导下，充分贯彻集团公司先进的管理理念，全面落实科学战略的发展观，发扬“团结拼搏、艰苦创业、求真务实、开拓创新”的指导精神，以人为本、深化改革、加强管理，两大目标齐建设共管理，各项工作取得了丰硕的成果。预计全年的销售总收入将突破110万元，相比20xx年增长了65%，圆满的完成了今年的任务指标。

一、统一思想，制定长远的发展方向。

从20xx到今天，我俱乐部的运营与管理结合了中体集团对场馆经营管理的先进理念，目前已找到了适合佛山地区市场的运营方法：依托场馆、整合资源、面向市场、多元化经营、系统化管理、一流的服务质量、完整的梯队建设，这些我们都会在日常的经营中尽快完善，绝对不会不辜负上级领导对我公司的关心与支持。

“团结、拼搏、务实、高效”是我公司的口号，总经理刘亚

群同志在年初的全体员工大会上给每一位员工树立了正确的工作态度，并对我我俱乐部做了长远的战略目标规划。

二、各项工作的开展以及取得的成绩。

完成“青少年体育俱乐部”的各项管理工作，发挥所长，培养出更多有道德修养、有体育特长的青少年，为增强青少年体质，促进青少年健康成长作出我们的努力和贡献。

羽毛球培训

羽毛球培训一直以来是我们馆的重点培训项目，但是由于种种原因招生效果一直不佳。经过对市场的调研和深度的思索研究发现，之所以我俱乐部的学员较少主要是因为沒有好的师资，以及宣传的力度不够等原因。发现了问题以后有针对性的做出的解决方案。

寻找好的羽毛球教练是当务之急，在多方询问下了解到“潘智勇”一直以来活跃在培训服务中且有足够的生员。经过多日以来的协商，最后定为以合作分成的形式共同培养我馆的羽毛球市场，为提高乙方的主观能动性凡是对方通过自己的资源招生的学员一律按照6:4分成。

跆拳道培训

面，作出的多方调整如：

- 1、在中庭外围回廊进行了封闭增加了场地的使用面积将近400多平方米。
- 2、将由中庭上二层的桥路完全封闭保证的场地的完整程度。
- 3、我方出资对跆拳道场地作出了较好的场地装饰，完善场地的武道气氛给予会员以信心。

健身中心

健身中心是我俱乐部今年变动比较大的项目之一，在7月份和原宝威龙健身中心经营人陈志斌由于个人原因，将整个健身中心交到我公司，他提供器械在移交的过程中我方继续对会员进行服务的工作。

9月份公司我公司准备将健身中心升级改造，通过多方协商最后和中体健身集团倍力健身俱乐部合作，强强联手，我公司提供场地以及所有的升级改造费用，倍力提供所用的健身器材以及优秀的员工团队。在场地方面也将从原有的600多平方米扩大到现在的xx多平方米，一流的场地、一流的器械、一流的管理团队，中体倍力健身俱乐部(佛山店)必会在佛山的健身市场掀起一阵阵大的风浪。

岭南明珠体育馆在佛山属于一个地标型建筑，而倍力健身中心自从20xx年以来一直领航与国内的健身市场，倍力引进美国先进的管理理念以及清一色的国外顶级健身器材，我们有信心在他们的带动下通过我们的努力，精诚合作。虽然在刚刚开始的时候出现了一下问题，大家都在磨合阶段需要一定时间的调整，我们有信心一定要在最短的时间里将团队的各项工作引入正轨。

篮球培训

明年是我俱乐部的重点发展项目之一，在场地、师资、以及课程方面都要做出较大幅度的调整。在经营模式上也要做出改变将先在培训班的形式，改为俱乐部的形式，从短期培训班的粗糙技术培训中做出来，以会员的形式将我们的服务，我们的场地，我们的教练技术指导统统作为销售的重点以及方向，从整体上提高我们这个项目的盈利能力。

万国击剑作为在国内，从竞技体育通过产业化的方式经营最好的公司之一，入住我馆以来对我俱乐部的培训工作影响极

大。从对方的销售方式、场地的布置、品牌的推广、教练员的培训等等，全方位的做了一个范文给我们，能不能学到，能学多少都要靠我们自己去理解、去观察、去学习。在10月份刘亚群总经理专门就学习万国击剑做了专题的会议来讨论，对我俱乐部的推过起到了积极的推进作用。

篮球作为场馆主力的培训项目之一有丰富的资源优势，如CBA全国男篮职业联赛佛山队主场每年有20多场比赛放到我馆，馆外我公司去年投资300多万元改建升级了户外18片篮球场地，每天可以供xx人次在我馆打球健身。内外结合烘托出我馆的篮球市场的氛围，篮球培训选在明年去做必会顺风顺水事半功倍。

三、俱乐部工作的不足。

展，但经过3年多的与运营特别是观察到万国击剑的运作模式以后，我们深入研究认为不能在这样走下去了，一定要在意识上重视我们身边的每一个细节，因为这些使我们成功的关键与保障。首先是要关闭一下占用资源而不赚钱的项目比如说乒乓球、咏春拳等，将他们的资源与精力分配给有发展前景的项目。同时加快师资力量的引进，这是当前工作的重中之重，能否建立起有质量的培训俱乐部就在于此。希望明年公司在此项上加大力度。

有公司领导的大力支持，有部门领导的细心的指导，我相信俱乐部的工作明年会更加成功。

养生馆工作总结篇四

- 1、自觉遵守咖啡厅内的各项规章制度，工作安排
- 2、信表端装，仪表大方，着装整洁，住址参加各项例会。
- 3、按要求做好责任区内的环境卫生

- 4、做好餐具各项补充，以使替换
- 5、严格遵守咖啡厅内的服务程序
- 6、熟知咖啡厅内提供的菜品和价格及特点。
- 7、做好收台、翻台，提高多台利用率。
- 8、做好收尾结束工作，做好防火、防盗。
- 9、积极参加业务培训，不断提高服务技能。

**咖啡厅服务操作程序

目的:掌握咖啡厅服务操作程序

程序:

1、客人达到咖啡厅时，由领位欢迎客人。

1、1欢迎客人

1)打开大门，立于领位台内；

2)见到客人走至2米外后，走出咨客台，左手握菜牌；

3)向客人微笑，打招呼，如是常客，则以某某先生/小姐称呼。

1、2询问预订:询问客人是否预订。

1、预订:接受预订时，问清楚客人姓名、订座人数、就餐时间、联系方法和客人的特殊要求。

1、3如客人已预订，带其到事先已订好的桌前。

1、4如客人未预定，按客人要求和人数带入相应的餐桌。

1) 询问客人是否吸烟，并分别带入吸烟区或非吸烟区；

2) 询问客人有否其他爱好，如靠窗或角落位子；

1、5引导入座

1) 为女士拉椅，等其入座后，将椅子推入；

2) 将餐巾对折成三角，铺于客人大腿上(和厅面服务员合作做)；

3) 打开菜单及饮料单从右边递至客人；

4) 倒退两步，转身离开，迅速回到领位台。

2、厅面服务员倒冰水

1) 立于客人右侧；

2) 用左手轻轻拿起水杯；

3) 将水往水杯中间倒，以示对客人的尊重；

4) 将水倒八分满；

5) 轻轻放置客人右手边。

3、厅面服务员听取开胃饮品单:询问客人餐前酒，并重复客人所点饮料名称。

4、落单

1) 取“点菜单”(一式三联)，填写桌号、人数、服务员姓名；

- 2) 第一单为新单，以“n”表示；
- 3) 填写饮料名称及数量；
- 4) 把点菜单交于收款员，由收款员签字；
- 5) 把第一联交给收款员；
- 6) 持二、三联至酒吧拿取饮料。

5、服务餐前饮品

- 1) 左手托托盘，用右手进行服务；
- 2) 站立于客人右手边将酒水倒入酒杯。

6、听取点菜

- 1) 走近客人，面带微笑，目光接触客人，立于客人右侧；
- 2) 认真听取客人的点菜，先女后男，顺时针原则；
- 3) 重复客人所点内容，得到客人认可后，倒退离开。

7、服务面包和牛油

- 1) 将面包放入面包篮，黄油(每位2颗)放于垫花纸的黄油碟上；
- 2) 立于客人右侧，将面包篮及黄油放于客人黄油餐碟前。

8、听单

- 1) 将客人点菜内容写入“点菜单”上；

2) 交于帐台，由收款员签字；

3) 点菜单一式三联，第一联交于帐台，第二联交于厨房，第三联交于跑菜员。

9、根据菜式调整餐具

9、1 检查点菜单上的菜式，准备所需用具，如是否需要烧车等；

9、2 根据客人点菜要求，布置所需餐具；

9、3 沙律叉置于主叉左侧，沙律刀置于主刀右侧，汤羹置于沙律刀的右侧。

10、根据客人用餐节奏上菜。头盘汤沙律主菜甜品

11、席间服务

11、1 服务调汁

1) 站于客人左侧；

2) 将汁浇于客人沙律顶部，让汁酱顺势往下流；

3) 询问客人是否满意，无须将汁酱留在客人桌上；

4) 倒退离开餐桌。

11、2 添酒水：不断添加酒水，水杯或酒杯里的酒水不能少于1/3；

11、3 更换烟灰缸：烟灰缸内不能超过两个烟头，或烟灰缸内有许多杂物

- 1) 左手拖托盘，托盘上放置干净的烟灰缸；
- 2) 站于客人右边，用右手将干净的烟灰缸放在脏的烟灰缸上面；
- 3) 同时拿起两个烟灰缸到托盘上，将干净的烟灰缸放回到台面上。

11、4主菜完毕

- 1) 站于客人右侧，将客人主菜盘、面包篮、酱油碟等撤走；
- 2) 用甜品碟，餐巾清扫桌面。

12、上甜品

- 1) 站于客人右侧；
- 2) 客人左手边放甜点叉，右手边放甜点更，两者离开桌边一英寸；
- 3) 从冷菜间取出甜品；
- 4) 用右手服务；
- 5) 退后两步，离开。

13、上咖啡或茶

- 1) 糖盅内放2包低糖、4包咖啡晶糖、6包白糖；奶盅内倒1/2奶；
- 2) 将糖盅、奶盅置于餐桌中间；
- 4) 用茶壶/咖啡壶为客人倒2/3满，将壶放于客人右手边，壶

口勿对客人，应朝外。

14、结帐

15、送客

1)为客人拉椅；

2)与客人告别，欢迎客人再次光临。

b□员工守则

为了规范员工行为，特制定。它涵盖了本店的各项工作中应遵守的制度，员工须以守则来规范自己的言行，提高自己的素质，促进我们店健康有续的发展。

1、员工应忠于职守，努力干好自己的本职工作，遵守本店的规章制度。

2、员工应服从领导安排，不和领导唱反调。

3、员工应按时上下班，不迟到，早退或旷工，上班开始后十五分钟后到者为迟到，下班前十五分钟内未获批准离岗着为早退，迟到或早退累积三次记旷工一次。

4、员工上班必须着工作服，戴工作牌，仪容整洁。

5、员工不准留长发，长指甲，戴首饰要做到淡妆上岗。

6、员工在上班前应做好清洁工作，各项物品摆放整齐，吧台要检查器具物料是否变质，并作好开吧的准备工作。

7、上班时间不准拨打或接听私人电话，更不允许用店里电话办私事(特殊情况除外)。

8、上班时间不准私自会客，做一些与工作无关的事情。

9、员工应讲究文明，说话要用文明用语，对待客人要热情，做到微笑服务，客进有迎声，客走有送声。

10、服务员点单时要熟练，要有适当的推介，不得强推，客人买单时要快而无误。

11、员工应爱护公物，不准大声喧哗，做到三轻(走路轻，说话轻，做事轻)，每天下班后应将工作场所打扫干净，关好电源，门窗，清理并检查现场，安全第一。

12、员工应对店里的原材料，器具，耗品，合理使用不准浪费，应对一些贵重物品应有专人保管以免造成损坏。

13、员工禁止在上班时间吃零食，抽烟。

员工如有违反以上守则者，将视其情节轻重，对其做出相应的惩罚。

c□考勤制度

1、全体人员应坚持按时上班。

2、上班时统一集体进行点名。

3、领班负责点名登记，对未到者进行登记，问明未到者原因，并按病，事假，迟到等缘由在登记簿中注明。

4、因病，事不能上班，应写请假条经负责人批准后方可请假，并把假条送到领班进行登记。

5、未请假或未经批准不来上班一律按矿工处理。

6、本制度由领导进行监督执行。

7、望大家互相遵守监督。

d□库房管理制度

1、库房内各种原材料要分类存放，摆放有序，做到“一垫五不靠，保持干燥，通风。

2、食品调味料要上架存放，库房内环境良好，整洁卫生，

3、库房中不准存放腐烂，变质原料及有毒有害物品

4、库房内原料要遵循”先进先出“的原则，杜绝过期产品及”三无“产品

5、库房内保持干燥整洁，通风条件良好，防鼠设施完善。

6、做好防盗等安全工作。

7、库房管理人员的工作由餐厅负责人监督执行，配送中心负责人也可根据工作需要要求各店库房管理人员进行相关工作协助以及物品的综合调配，餐厅负责人需支持配合此类工作进行。

8、库房管理人员每月30日晚必须按照财务部门要求盘点库房。

e□宿舍管理制度

1、本公司提供员工宿舍以现住宿人尚在本公司服务为条件。如员工离职(包括自动辞职，解雇，资遣)时，对房屋的使用权终止，届时该员工应于离职之日起，迁离宿舍，归还钥匙宿舍设管理员一名。

2、宿舍长负责分配清扫，保持整洁，维持秩序以及水电，煤气，电话费，门户的管理。

- 5、出入锁好门，做好防盗工作；
- 6、卫生定期打扫，大家共同维持宿舍内的整洁；
- 7、服从管理员的管理，派遣和监督；
- 8、室内不得存放违禁或易燃的危险物品；
- 9、煤气使用后务必关好阀门；
- 11、员工不准于宿舍内喝酒，赌博或其它不良行为；
- 12、夜间看电视，开关门等动作应尽量小声，以免打扰别人休息。

凡在寝室入住人员，必须遵守上述规定。

☐卫生管理制度

卫生管理包括个人卫生管理，物品及设备卫生管理和食品卫生管理三个方面。

1、物品，设施设备要求表面平整，光亮，无异味，无损坏，无抹痕，摆放整齐有序，否则根据情节的严重程度和造成的影响给予处罚。

2、餐具杯具等器皿的消毒措施

(1)、所有的餐具杯具等器皿洗刷后必须进行消毒。

(2)、消毒程序严格执行”一洗，二刷，三冲，四消毒，五保洁“的制度。

(3)、使用消毒液进行消毒时，按1:200的比例。

3、凡属周期性卫生清理工作，因到期没有清理形成卫生死角的，给予10元分处罚，由此影响到客人的消费或由客人提出的，酌情给予责任部门警告或责任人过失处分。

4、毛絮，浮灰，水渍，纸屑等轻微卫生问题，每处给予10—5元的处罚。

5、积灰，污渍，油渍，较大杂物，毛发，皱褶等卫生问题，每处给予5—20元的处罚。

g□吧台管理制度

1、卫生清洁，吧台面无灰尘污迹，酒架无灰尘，地毯无杂物，客用杯具茶具等器具无水渍。备品摆放整齐，抽屉内物品归类，禁止存放私人物品。

2、及时出库，补充售卖物品，保证营业需要。

3、微笑面对客人见客人主动问好。

4、及时清洗客人用过的杯具，使茶杯无水渍手印，另进行消毒。时报损保修小故障。

5、营业日报表准确，帐物相符。

6、对吧台内设备了如指掌，保证吧台内照明设备物品的使用，损坏及2小时内修复，大故障24小时之内修复。

7、营业结束，做好盘点工作，锁好备品柜，关闭相关电器设备。

8、接听电话”您好，界。空间有事请吩咐^v^仔细倾听，做好记录。

9、吧台内物品不允许外借。

10、负责客人贵重物品寄存。

11、节约成本，避免浪费(未经允许不得私自取用餐巾纸等客用物品)。

养生馆工作总结篇五

一、烟叶生产

烟草种植业是我县烟区推动农业发展、保障农村稳定、促进农民增收的支柱产业，烤烟产业的发展，既是一项经济任务，又是一项政治任务。XX年，在县委、政府的坚强领导下，通过各级各部门共同努力，克服了烟用物资价格上涨、种烟劳动力相对不足等困难和影响，狠抓政策、管理和科技三大措施的落实，完成了市政府下达的万担的收购任务，实现均价元/公斤、实现产值2503万元，创税500万元。同比上年净产值300万元，净增税收70万元。今年，年初市政府下达我县烟叶收购任务万担，针对百年不遇的旱灾，根据“大春损失小春补、农作物损失经济作物补”的精神，3月下旬市政府安排我县新增专项烟叶收购量1万担，本年度，累计应完成烟叶收购任务万担，于5月15日前移栽完成15450亩，总体长势良好。如不遭受严重自然灾害或其它客观因素的影响，有望完成万担市政府下达的目标任务。

主要工作完成情况：一是以合同为导向，实现“严格控制，适度从紧”，全县共签订合同种植面积15450亩，涉及7个乡镇22个村151个村民小组1210户烟农。二是育苗工作实现历史性突破。全面实现100%漂浮育苗，100%的包衣良种，使用简易可拆的钢架小拱棚，育苗2575池。确保了育苗规范，清洁卫生，达到100%的商品化供苗，杜绝了劣杂品种和烟农私自育苗现象，确保烟苗的健壮。三是预整地实现新突破。在4月10日全县掀起预整地高潮，4月30日，全县预整地工作结

束，确保了种烟地块的规划，为5月15日全面完成烤烟移栽打下了坚实的基础。四是烟用物资销售及施用成效明显。在此项工作中，采取有力措施，鼓励烟农用现金购买，供应复合肥582吨；硝酸钾125吨；地膜吨。五是移栽节令实现新突破。自5月5日在翠华镇雄魁村召开烤烟移栽现场会以来，各乡镇结合自身实际，因地制宜，开展烤烟移栽的组织，确保了全县烤烟移栽在5月15日前全面结束，实现了烤烟移栽历史性突破。六是认真创新生产组织生产模式，切实抓好大户工作，县成立了创新生产组织模式领导小组，通过县、乡多次调研，坚持大户标准，在翠华镇雄魁、兴隆两个村承办市级烤烟生产组织方式创新样板1500亩，69户。在抓好样板各项工作的同时，抓住农业部门在雄魁村干坝子片区进行土地改造的契机，采取烟农异地种烟，合理流转土地，合理补偿不种烟农户的办法，调整了该村民小组62户的土地。利用小池塘、沟渠、机耕路的有利条件，集中劳动力，着力打造干坝子片区480亩连片种植烤烟的市样板。期间：投入微耕机、起垄机7台，劳动力1500余个，投入县、镇、村干部60余人次，投资2万余元。在地块规划、预整地，烟用物资销售，购苗和移栽程序上都很好的起到了带头、示范作用，5月10日前全面完成了移栽，烟株长势良好。

二、卷烟销售情况

市烟草公司下达全县今年的目标任务10500大箱，截止6月30日，共销售卷烟5768大箱，占市公司下达全年任务数的55%，销售金额8581万元，同比提早完成1%的目标任务。从目前卷烟销售状况来看，能确保完成全年的目标任务。

三、全力以赴参与县委、政府的中心工作

半年来，在县委、政府的统一指挥下，积极参与和支持县委、政府的中心工作。一是积极为全县5月5日在翠华镇雄魁村召开xx年烤烟移栽现场观摩会，会议圆满成功。二是积极响应号召，派员参与挂钩扶贫人员，并大力支持为之解决后顾之忧之

忧。