

机场工作总结及工作计划 月度工作总结(优质7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

机场工作总结及工作计划篇一

x月内，公司工会将x月份工作总结汇报如下：

一、召开公司八届二次职工代表大会[x月x日，八届二次职代会在本部多功能厅召开，有92名职工代表参加，上海电建领导施申新、张心定，公司领导缪显杰、骆家聪、张耀庆、田刚、周进贤、汤定隆、张洪禄、何兆坤出席了会议，李苏同志主持会议。

大会听取了骆家聪经理所作的工作报告及对下半年工作计划的展望。张耀庆副经理作了《xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》。人力资源部经理李继海作《公司员工手册（试行）》出版说明。

公司经理骆家聪还就职工代表提出的公司发展、企业管理、人才问题、关心职工等四个方面的问题，进行了认真的说明。大会还以无记名投票形式通过了对《xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》的决议。

公司党委书记缪显杰在会上指出，今年是公司扩大施工规模的关键一年，全年要完成180万千瓦装机容量，确保完成4.5亿，力争完成5亿产值，面临困难很多，要振作精神，面对困难、克服困难，争取胜利。

上海电建党委副书记、工会主席张心定在讲话中指出：二公司在当前企业施工项目分散，人员流动大的情况下，坚持开好一年二次的职代会，非常难得，通过职工代表开展民主管理，是加快企业发展的有效途径。他强调二公司上半年的成绩来之不易，下半年的任务依然艰巨，广大职工为大家舍小家，奋战在各个施工点上，十分难能可贵。希望大家团结一心，再接再厉，圆满完成下半年的各项任务，创造二公司工作的新业绩。

上海电建党委书记、董事长、总经理施申新最后作了重要讲话。他充分肯定了我公司上半年的工作，并通报上海电建上半年的工作情况和电力改革的最新情况，并对下半年的工作提了四个方面的希望和要求：一是要珍惜来之不易的企业发展的大好局面，抓住机遇，开拓市场，加大人才培养，要求大家做好个人工作总结报告，提升企业核心竞争力，打响二公司的品牌。二是要树立新观念创立新形象，打响第一炮，搞好外高桥三期建设，要通过科学管理，确保工程质量，提升企业形象，展示良好的精神面貌。三是要按照构建和谐社会的要求，加强企业民主管理，全心全意依靠职工办企业是二公司的一个亮点，要继续加强民主建设。四是要“两不误两促进”，做好第二批先进性教育活动。

工会主席李苏同志希望到会的职工代表做好会议精神传达工作，团结广大职工共同努力，推进企业持续健康发展。

二、继续做好施工现场防暑降温慰问□x月x日，公司党委副书记、工会主席李苏与缪显杰书记等来到江苏常州和沙州项目现场，亲切慰问高温下坚持施工的广大一线职工，并深入职工宿舍看望新进青年大学生。公司领导要求项目进一步关心好现场职工和青年大学生，确保安全度夏。

三、关心慰问突发困难职工及家庭□x月x日，党委副书记、工会主席李苏听说住在公司宾阳路公房底楼几户职工家中在前几天“麦莎”台风暴雨中被淹的消息后，马上召集汽机、锅

炉等基层工会干部一起赶往受灾职工家中进行慰问。李苏主席还来到一名已故职工的家中进行了慰问，其妻激动地热泪盈眶。李苏关切地对她说，二公司也是你的家，有什么困难尽管提出来，我们会尽力解决的。x月x日，李苏主席还冒着大雨，深夜驱车赶往江苏张家港，及时看望、慰问一名遭遇车祸的项目干部，并委托一名工会专职干部留在现场开展安抚工作。

四、“安全挑刺”进入评比会诊阶段。经过公司工会汇集整理，此次“安全挑刺”活动共产生了51个“刺点”。公司工会将结合国电公司组织的安全生产月活动，召集职能部门负责人和专家对安全“刺点”进行按号入座的会诊，并明确责任，从公司、基层单位、班组的三级层面上，按照整治要求，对症下药，积极开展“拨刺”活动，以让“刺点”得到确实有效的整治。

五、漕泾项目对口竞赛第三阶段圆满达标。x月x日下午1点58分，公司承担安装的上海漕泾热电联供电厂项目#1燃机联合循环机组完成了168小时试运行，标志着国内第一批大容量9f级燃汽轮机成功移交商业运行。1#燃机168小时满负荷试运行的成功，是公司广大党员干部职工在上级公司正确领导下积极开展保持共产党员先进性教育的成果；是贯彻上海电建“奋战一百天，投产一百万”活动丰硕成果；是开展漕泾与望亭项目对口竞赛的积极成果；是漕泾工程公司广大干部职工敢打硬仗、善打硬仗、勇于进取、开拓创新、顽强拼搏的成果。下一步竞赛任务还十分艰巨，参赛职工将发扬连续作战的优良作风，确保#2机组安全、准点、优质地建成，以夺取漕泾工程全面胜利。

六、做好一线骨干慰问及困难职工帮困。时值中秋国庆及新生开学，公司工会关心在一线特别是外地施工的骨干及困难职工，在认真统计的基础上，月内起将做好170余位骨干和近50位困难职工的慰问和帮困，共计发生费用为56000余元，并将通过公司工会和基层工会两个组织层面来落实到户。

七、xx年职工子女中、高考龙虎榜奖励。月内，经上报统计，公司xx年职工子女中、高考龙虎榜已经揭晓，其中，高考龙虎榜前五名为职工刘骏、兀镇浩、朱坚、何远成、周波子女，分数分别为523、502、493、488、487；中考龙虎榜前五名为职工何一飞、王文珍、吴江、吴则洪、张建良子女，分数分别为454、452.5、450、459、449；职工徐秀菊子女还直升大同中学。公司工会为此对每个上榜子女进行了500元的奖励。

八、参加华东工委“一强三优”女职工征文活动。月内，公司工会组织三名女工参加了由华东工委组织的“一强三优”女职工征文活动，其中，公司工会委员、本一工会主席顾莹的征文荣获上海电建选拔活动“一等奖”。

九、模范职工小家的推荐工作。经上级工会关心，鉴于机施分公司各方面的工作较为突出，被公司工会推荐为上海市模范职工小家，并进行了材料申报。

十、组织公司保龄球项目选拔比赛[x月x日，公司工会利用休息日，进行了保龄球项目选拔比赛，共有来自本部及基层单位的8位选手参加，既活跃了职工的业余文体生活，又为下月有限公司“银线杯”保龄球比赛打下了基础。

十一、“万胜卡”回收、登记及处理工作。去年公司举办了第四届企业文化节，为感谢和报答广大职工的支持和关心，公司向每一位员工发放了“第四届企业文化节纪念卡”（简称“万胜卡”）。但近期由于美亚集团的经营问题，该卡在一些规定的商店不能使用，从而给职工们带来了麻烦。为此，公司工会非常重视，进行了协调落实。目前，经过大量的工作，已经回收了600余张卡，并将尽快解决，以把这一广大职工关心的实事办好。

十二、华东工委劳动保护经验交流文章撰写。月内，按照上级工会的要求，公司工会组织人员完成了劳动保护经验交流文章的稿件撰写，并进行了相关图片资料的汇集和整理。

机场工作总结及工作计划篇二

在过去的一个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
 - 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
 - 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的'意外伤害险'的投保工作。
 - 4、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。
- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
 - 2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
 - 3、按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本月工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的

经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

机场工作总结及工作计划篇三

我是xx□现将我这个月来的工作及学习情况向大家做一下汇报：

这一个月以来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如□xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□xx月我做为对客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的营销计划和每日晨会制度，有条不紊的开展工作。

在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能□20xx年，我先后到过山东招商银行、中兴实业银行、招商银行、中兴实业银行等4家国际业务网点的大堂经理和客户经

理实习，学习相关的文件内容，丰富了自己的法律知识。

xx月xx日，我正式走进新的工作岗位，开始了业务的传统培训。由于我是应届毕业生，本身对具体实际的业务经办技巧还不是很熟悉，在开始的工作中，我边学边干，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

xx月xx日，我正式走进新的工作岗位，开始了一系列的工作。先后参与了储蓄柜台币理财业务、个人客户经理业务、个贷业务的网上银行、贷记卡业务、个人客户经理业务等多个岗位的客户经理工作。

我的岗位是个人客户经理，面对众多的客户，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，个贷业务量非常大，手工操作比较多，这样对于我来说是一个考验，但我也不能掉以轻心，从客户的回复中洞悉分析说话的逻辑，不断推敲完善自己的业务流程，同时向客户传达储蓄业务方面的新动向，做到了客户愿意来，我能主动走进他们的店，方便客户，扩大我行的业务范围。

在工作的同时，我利用自己的休息时间对个人理财业务方面进行学习，先后学习了：币组成结构、基金定投、国债系统、中间业务、中间业务等，涉及的知识面更广、针对的培训也更多、参与的人更广。

在业务营销中，我能主动走进客户，与客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行理财产品。20xx年，我走访了个人金融业务、结算量个人中间业务以及分支机构11个网点。

在工作中，我能从单位的整体利益出发，注重个人的廉洁自律，坚持原则，秉公办事，不徇私情，珍惜党的培养，在领导同事们的关心帮助下，我的素养得到了很大提高，为做好

我支行个人客户经理工作奠定了坚实的基础。

在这一个月的工作中，虽然我取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自己的不足。

- 1、我的业务基础知识还薄弱，现公技能还需要进一步的提高。
- 2、我工作开拓、创新的能力还不够强，很多工作不够细致。
- 3、学习的积极性还不够浓厚，在工作压

机场工作总结及工作计划篇四

一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

机场工作总结及工作计划篇五

2月份是我任职公司出纳工作的第二个月，由于之前未接触过物业管理，前期的工作对我来说是个挑战，在领导和同事的帮助指导下，正逐步摸清工作的基本情况，把握工作重点难点。现将2月份工作总结汇报如下：

1、对每天收缴的物业费，物业券及其它收费正确无误登入电子台账。

2、每天更新业主缴费信息，做到台账正确显示每个业主交费，欠缴情况。

3、每天做好现金账和银行存款账，结账盘存，做到账实相符，月末做好银行对账工作。

4、统计每月，季度收缴率，及时上报领导。

5、坚持财务手续，严格审核每笔报销费用，报销单上必须有经手人及相关领导签字才能给予报销。

1、整理一期业主物业费欠缴名单，配合其它部门做好催缴工作。

2、整理一期业主欠缴信息，(欠缴原因大致有a[]答应来交，但还没来;b[]号码有误;c[]在外地;d[]房子需整改;e[]未接房;f[]丁子户)将信息归集分类。

3、将归集的业主信息配合其它部门跟进，房子需整改的交于前台;号码有误的搜集更新;答应来交但未来的加强电话催缴;在外地的以节假日发短信问候业主，并提供对公账号;丁子户多是以各种理由如需出示物价局批文等拒交的，加强专业知识了解及沟通技巧说服其交纳。

物业管理公司出纳区别于其它行业同等职务工作职责，不仅对基本的财务工作做到精，细，准，还要做客户服务工作与催缴物业费，业主电话的接听，业主投诉及业主相关事宜的处理，都需要很强的专业知识与沟通能力，这要求在服务过程中不断提高自己与外界的沟通能力，同时公司内部各部门之间的沟通也非常重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，完成工作目标。

机场工作总结及工作计划篇六

时光匆匆的溜走，紧张、忙碌、充实而又愉快的12月份也将结束。从中我收获了很多，得到了快乐，也积累了一些经验，同时也发现了自己在哪些方面需要改进。具体内容总结如下：

在本月中我认真遵守执行幼儿园的各项规章制度，全心全意搞好教学，让孩子们学到更多，让自己的生活更加充实并认真学习让自己做一名好教师。

1、坚持每天单训：这是每天必须认真做好的一项，在单训时首先先让孩子把47个拼音及16个整体认读音节熟记一遍，并且及时纠正孩子的发音，然后因人而异进行单训。通过本月的教学使孩子们学到了很多，所以在今后的教学中一定要做到心中有数，对每个孩子负责。

2、教学整合：本月通过教学整合让孩子们在课堂上更有气氛，并且孩子们接受的内容也多样化了，这样让孩子们在体智德美各方面得到更全面的发展。

通过本月的学习，了解到一些关于听障儿童在听觉、言语方面的学习方法，这些方法使我在课堂中更注意到一些教学方式。通过学习和应用，让孩子们在听觉或言语方面都有了改进。

在值班的期间首先我把孩子们的安全问题放在第一位，认真做好每一项工作，对每个孩子负责，并且和生活老师合作让孩子们过好他们的每一天。还有让孩子们养成良好的生活习惯，锻炼孩子们的自立能力。

孩子的成长离不开老师和家长的沟通，每天主动亲切地与家长沟通。充分利用放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。并且及时向家长反映幼儿在幼儿园的情况表现，及时取得家长的配合。在与家长沟通时对待特殊情况要冷静、有条理地进行交流，对家长的建议虚心听取。

在教学方面还需注重自己的教学方式，让孩子们在理解方面有所提高。还要和家长加强交流沟通，争取得到家长更多的支持和配合。

在今后的工作中我会更加有耐心的做好自己每一项工作，尽职尽责！

总结的对象是过去做过的工作或完成的某项任务，进行总结

时，要通过调查研究，努力掌握全面情况和了解整个工作过程，只有这样，才能进行全面总结，避免以偏概全。

热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。写总结涉及本职业务，如果对业务不熟悉，就难免言不及义。

总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则。就像陈云同志所说的那样，“是成绩就写成绩，是错误就写错误；是大错误就写大错误，是小错误就写小错误”。夸大成绩，报喜不报忧，违反作总结的目的的不良行为，我们应当摒弃。

机场工作总结及工作计划篇七

从我们**物管来看，七月份我们经历着十分严峻的考验，物业租赁行业的整体下滑和局部的缩水，正衡量着行业信息的共享实体，物业租户经营的日益紧张的态势，证明着消费需求的供求不等，物价整体上涨，使部分商户的经营处于挣扎线范围。公司人事的突然变动，暴露重多问题和责任心的忠实体现。想想，七月份对于我们企业来，是一个全面的考验和衡量。为此，针对七月份的工作总结如下：

七月份以来，随着大环境的重多影响，公司高层充分的认识到现实存在的危机和问题，于是提出日工作汇报制度，对物业租赁和酒店管理工作要求每日进行工作汇报，可采取多种方式，让公司高层心知肚明，从而可以更好的调整工作方向。

我也开始着这一新的制度，从思想上给自己已更高的警觉，时刻提醒着自己每天工作必须在多少范围和完成的状态，翻开一个月的工作汇报，发现自己对每天的工作更有条理性，也通过自己的努力和同事们的协调、帮助下，基本完成了物业和酒店设定的工作事项，虽对自己的工作不是很完美，但我感觉到自己有勇敢去面对工作和责任的勇气，甘于付出。

前不久集体公司董事长过来召开物业租赁工作会议，对我们的工作提出了新的、更高的要求，在激烈的会议中，我接收了更多的是批评，更多的是董事长对我工作的否定，仔细想想董事长的一番话说得也是对的，一个老板对员工有这样的要求，是希望我们能更加成熟，快速提升。一个乐观的我不会因为严厉的批评而临阵退缩，停止不前，更多的是让自己全面渗透，快速反应，提前聚集租赁信息和选择优质客户，从而和他们保持好良好的沟通和关系。

七月份，物业共成功租赁n家客户进场，及时填补了物业商铺和写字楼空缺现象，维持了现有的商铺100%出租的局面，在同等的租赁环境下，我们是算比较成功的，周围物业都分别出现商铺空租或者停业状态。为此，自我感觉七月份租赁工作是有进步的。

在全面发布租赁信息的过程中，主要从这几个方面进行了跟进和提升：

- 1、物业现有临街广告位的租赁广告宣传，体现了环市东黄金流通广告的真实价值。借助物业的一号楼梯口、二号楼梯口、移动广告牌、灯箱广告牌、和现场租赁场地的广告牌，很直白的告诉世人，东都国际美食街现有黄金铺位出租。通过一个月租赁信息的累计可以看出，现场广告的作用明显，从租赁客源分析来看，现场广告占有40%的成交率和电话咨询率。

- 2、利用报纸广告作用，直观的获取租赁信息。在周一、周三的报纸分类信息公告的作用下，让更多需求者前来沟通和查看场地。从七月份的情况来看，分类广告的作用不够明显，从报社的发布来分析，七月份通过报社来发布租赁信息的比比皆是。

- 3、网络推广，租赁信息的多元化、多角化拓展，立足于长远的租赁客户储备，长线招租的有效方式。网络时代的来临，利用互联网的有力资源，低成本的做好物业的租赁和推广工

作，利用“广州商铺网”、“广州信息岗”“餐饮大众点评网”、“东都国际美食街博客”、“搜房网”、“58同城信息网”“gooole”等网路平台进行网络租赁和美食宣传的推广，虽目前没有直观的作用，但坚持下去一定会有新的作用。

4、挖掘物业现有的客户资源，通过转介绍来拓展租赁信息。通过和现有租户的沟通，在这月份也获取了部分租赁信息，有效的成交了一家租户进场。关注现有租户，拓展物业的租赁信息。

5、通过和中介公司发布信息，争取有效合作。在本月，先后和30多家中介公司进行了租赁信息的沟通和发布，也通过中介带来部分客户来现场看场地，我想今后和中介合作，我们需要加大力度。

6、在本月，成功和m家租户进行了续签工作，在大环境不景气的状态，和租户做好续签是最好的稳定。

七月份，物业超额完成月设定的指标，在进行物业档口租赁的时候，成功的收取物业转让费，谋求到物业的最大利润空间，物业各个部门都能如期的完成当月的创收指标。到七月底为止，物业已经完成全年创收总指标的50%，对于这个数字，可以看出物业全体人员在不懈努力，完成本职工作的同时还能完成高指标的创收工作，我感觉：物业部这支队伍是有责任心和凝聚力的，在大环境不景气的情况下，能完成指标可以说是个奇迹，这里面凝聚者智慧、品德、辛勤的劳动和极高的责任心，更加证明物业部这支队伍是有战斗力的，已经走向成熟。

对于物业管理工作来看，物业的租赁档口的装修管理、日常租户投诉事项处理、客户有偿服务的跟进、物业基础设施的维护等等都是我们每月必备的工作要求，在本月重点是租赁档口的装修管理和物业基础漏水处理事项，租户装修让租户有个细致的装修要求，对装修的各个环节有力的把控，很多

租户对装修肤浅的认识和了解，这正是需要我们物业公司给客户最实质的帮助和要求。让租户在装修中一步到位，装修可以影响日后的经营状况，所有在租户进场装修的时候，我们就要让客户感受到我们是有原则性的管理。雨水季节，物业出现了众多漏水现象，在自己能处理的情况下尽可能自己来进行漏水处理，确保房屋的安全，但目前还严重存在物业四楼铁皮水槽的改造和物业收缩缝的处理事项，这是必须得解决工作，希望公司高层能重点考虑，维修方案已经告知老总。

物业的安全工作主要有：物业的消防、治安安全、停车场安全、物业设施的安全、物业的夜间安全等等，在七月份，确保了各项安全工作到位。物业形成的消防安全检查，停车场安全巡查、夜间安全的值班等等都正常运行，物业的安全是一切工作的前提，为此，物业保安部肩负重大责任。把好安全工作是首要环节，为此，在接下来的工作中要加强物业外围基础设施的安全检查和维护同时加大夜间安全巡查和夜查工作。

办法总比问题多，酒店现行的问题在这文字中我不想过得去提醒和概述，对于酒店管理和经营工作，我看似熟悉但确实还很陌生，在酒店新任经理全面步入工作的同时，我会在时间允许的情况下，全力以赴、全力配合做好各项工作。为此，在这里我认为要从这几个方面来进行调整和跟进：

1、最短的时间内完善和落实酒店管理制度，一个服务性企业重在的是员工素质的提升和完善。

有效的落实酒店各项管理制度，从所谓的“人性化管理”逐步转变为达标性管理，酒店的员工要从达标开始自己的工作，比方说：仪表达标、礼节达标、服务细节达标等等，制度中的要求正是达标的样板。为此，管理者重在的是管理制度的落实，从思想上改变员工的状态。利用时间，鼓励员工学习，让员工增强综合素质和能力。

2、全员营销，细节是魔鬼，学会推销自己。

酒店成败的经营主要的是看业绩，为此，在现阶段如何提升酒店的经营局面是重点，做好酒店销售的面很广，方式众多，技巧很重要。在推广自己酒店的时候，首先是推销自己，会说话是销售的基础。为此，在客人关注我们酒店的同时，你就是一个营销员，这其中有很多细节。让任何一个消费的人认可你的人，这是销售的最佳方式。能真正提供给客户超价值的服务是销售的最高水平。为此在酒店推广和营销工作中，需要进行不同岗位的培训，让每个员工真正认识到自己面对客人的时候不仅仅是一个合格的服务员，更重要的是个营销员。

3、优化硬件，本职上回馈客户，让客户感受经济而又舒适。

经济型酒店也许硬件也过于经济吧，目前酒店的硬件存在不可忽视的问题，硬件正影响者酒店的经营酒店的招牌改造从直观上让人重新认识“花样年华”熟悉的名字，给人留第一印象很重要，酒店硬件基础设施的翻新和维修迫在眉睫，对硬件不达标的房间开给客人是一种严重的错误，是不地道的，为此硬件的优化，是销售客房最实际的体现。酒店的床上用品是敏感体，在处理中要特别重视情节、卫生和舒服。

4、个性化服务的体现，配套和附加值的延伸，正是精品型的强化优势。

酒店个性化服务的层面很多，需要定期做好酒店不同时间段的个性化服务推广。让客人每次来都有不同的感受 and 变化，唯有改变者领导不改变者，为此推出个性化服务，同时利用物业的有利资源，做好附加值的延伸，可以和很多种行业进行合作，实行旅行客人便捷的一站式服务。

以上是我对七月份的工作总结，在接下来的工作中，按照公司董事会的要求，全力以赴做好物业的招租和管理工作的，同

时协助酒店。相信自己会沉下心来，从一件件小事做起，从各个环节的严谨把握来做好各项工作。