

服务员工作总结

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？以下是小编为大家收集的服务员工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

服务员工作总结1

作为一名在酒店工作的普通餐饮服务员工，我的工作很简单，就是照顾好客人，一般人都可以做好。我也说不上聪明，就在自己的岗位上做好就行了，我也知道自己的能力和不强，所以我一直在想，我只有不断的努力才会有一个比较好的成绩。

今年，由于国家经济大气候的影响和反腐倡廉活动的继续深入，饮食行业环境相当严峻，如何搞好经营，饮食部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使饮食部在饮食业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将餐饮部年终主要工作总结如下：

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入_____元，比去年的_____元，增长_____元，增长率_____%，营业成本_____元，比去年同期的_____元，增加_____元，增加率_____%，综合毛利率_____%，比去年的_____%，上升（或下降）_____%，营业费用为_____

元，比去年同期的____元，增加（或下降）____元，增加（或下降）率__%，全年实际完成任务____元，超额完成____元，（定额上交年任务为380万元）。

（餐饮部年终总结）

二、存在的问题：

- 1、出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
- 2、厅面的服务质量还不够高。
- 3、防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

三、明年的设想：

- 1、提高出品的质量，创出十款招牌菜式。
- 2、抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
- 3、加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。
- 4、开设餐饮连锁分店。

四、今年完成的主要工作：

（1）重视食品卫生，抓好安全防火。

1、重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门

相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2、抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

(2) 落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入___元，比去年同期的___元，增加了___元，增长率为__%。

(3) 抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1、健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2、完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫

生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5、提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(4) 开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项

目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

服务员工作总结2

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑假社会实践活动，在一家叫做巴蜀传香的川菜饭店里做了50天的服务生。

这是我第二次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在

实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，提高自己的社会适应能力。

在接触服务员这个工作之前，我一度认为服务员的工作应该很简单。无外乎就是给顾客介绍餐厅的菜单，下一下单，上一下菜，收一下碗。可是当我亲身经历50天的实践后，我才发现自己错得有多么的离谱。一个正规的餐厅分工是非常明确的，，服务员的工作作为这个产业链中直接与顾客相对的终端环节是非常重要的，因而想要成为一个优秀的服务员需要学习的东西很多。在这50天的时间里。我拓宽了自己的视野，见识到了过去从来未接触的事物，也学到了许多在校时没有接触过的知识。

一上班我就直接去做事，而没有自己想象中的会有一个简单的培训。一切似乎都来得那么快，也迫使我要很快的进入角色。我是有一个男服务员带我，刚带我的那天他是看包厢，工作相对比较轻松。第一天上班，他先带我将饭店整体都熟悉了一边，饭店前厅分为ABCDE包厢六区域，厨房哪边是做哪种菜。然后他将菜单给我，首先介绍了饭店的招牌菜和其它种类的菜，然后让我要记住的是凉菜。其余的菜可暂时不记...一天下来，我的第一感觉不是累，而是脚后跟又酸又痛，感觉这双脚不是我的脚了。

两天后师傅教我如何点菜，着重说了一些那种菜要注意点，有些菜可做不辣、微辣、辣，那些菜要注释做法。当他将点菜的方法交给我后，他就让我亲自为客人点菜，刚开始时我不敢为客人点菜，在师傅的再三鼓励下，我尝试了我第一次点菜。第一次点菜我感到打字速度很慢，客人也问我是不是新人，我不好意思的笑了笑，回答说我刚来三天，客人也很理解，他点菜的时候就放慢了速度，等我输好一个菜，再报

下一个菜。事后，我与同事交流的时候我发现我点的第一桌客人是多么的好，其它同事说他们刚点菜时，有时客人遇到新人总是会显得故意刁难，报菜速度快，甚至要求换人。通过与他们交流，我发现我挺幸运的。

走入了社会，我首先感到的就是自己的胆怯，总觉得什么事情都挺难的，害怕自己没有社会经验，能力不足等。这种懦弱的情绪也被不自觉的带到了工作中。刚开始时，我连跟顾客说声您好、欢迎光临都不好意思开口，但通过不断对自己鼓励和尝试，我逐渐放开自己了，面对顾客我都能勇敢的面带微笑的说出礼貌用语了。通过这次的实践，我发现，如果我们要做好工作，在努力积累实践经验时，最重要的就是让自己充满自信，而自信又不是盲目的自夸，而是在对自己的工作能力作出肯定，明确自己的职责范围的前提，敢于承担，敢于负责。

其次，我不仅在同事们身上学到了很多，并成为他们的朋友。更重要的时，我在实践过程中拿到了通往社会之路大门的钥匙——与人沟通。长期的求学生涯，使我们多多少少都与这个社会有点脱节，有点自傲，且不是那么的能言善辩，更不懂得何为危机处理。我想：我永远都不会忘记，在我工作的第十天，我遇到了一个相当难缠的顾客。在距离这位顾客点完餐，我下单给厨房不到五分钟的时间，他就叫我过去并质问我，为什么他的菜还没上，我耐着性子告诉他做菜需要时间，请他稍等。可大概又过了五分钟，这位顾客见自己的菜仍然没有上，他发火了，开始冲我吼，我完全没有招架的能力，只能傻傻的站在那儿不知道如何回应。这是领班走到我身边，示意站在一旁就好，领班首先向这位顾客表示歉意，并强调厨房会尽快上菜。然后仔细的向他解释了我们工作的一系列流程。整个过程中，领班都始终保持着淡淡的微笑。这位顾客才罢休。事后，

领导告诉我，遇到这种事，绝对不能和顾客争吵，因为做服务业的人，最重要的信条就是在情况允许的条件下无条件的满足顾客的各种需求。我们要坚信顾客永远都是对的，我们必须做到微笑服务，正所谓“伸手不打笑脸人”嘛。这也是对自身的一种保护。看着眼前这个比我还小一岁的领班，我人、突然意识到，有很多的东西是我们永远不可能在学校学到的。唯有这个五光十色的社会，才能教会我们各种生存的技巧。告诉我们如何可以过得更好。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，对培养当代大学生的历史使命感，社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质起着重大的作用，同时也是检验所学理论知识的有效标准。社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能。展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位的演练场，。这样可以是同学们在实践中更好的认识现实，贴近社会，从而使同学们更正确的制定人生的前进方向，让同学们对自己的能力查漏补缺，更好的实现个人价值。

这次的暑期实践有开心也有烦恼，工作虽累，但在累中体验到快乐，感悟到真理，我认为这次的实践是快乐的。

服务员工作总结3

xx年是我实现自我挑战的一年，在这一年中，我有收获，也有不足。在xx年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在领导的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过

去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。

我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样造就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。现将如下：

一、培训方面：

- 1、托盘要领，房间送餐流程。
- 2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。
- 3、宾馆相关制度培训与督导。
- 4、出菜途径相关安全意识。
- 5、对本班组进行学习酱料制作。

二、管理方面：

- 1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。
- 2、我对任何人都一样，公平、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20xx年传菜全年离职人数23人，20xx年传菜全年离职人数4人，20xx年是比较稳定的一年。

三、作为我本人，负责传菜工作。

- 1、负责厅面的酱料运转。
- 2、传菜出菜相应输出与控制。
- 3、传菜人手的协调。

四、在操作方面的几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊！

年底了，各行各业都在进行，酒店服务行业也不例外，现将我的酒店服务员如下：

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际

操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高KTV的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母。”

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给

客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“银都酒店世界感受到不一般的快乐。

服务员工作总结4

一工作方面在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初“只知道”，“看到”到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

二存在的问题由于各种原因，使我的工作中存有有
不少问题：

1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识

2、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，塾不知小事易酿成大错，今后一定严加防范，以免出错。

三学习心得作为事业单位下属的经营类场所——

国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识

大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，思想汇报专题更学习到了做人，如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”

四合理化建议事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

服务员工作总结5

自20xx年10月份进入公司以来，在公司领导的关心下，在各个部门同事的帮助下，我学习到了很多。也让我在我们源和电力成长了许多。

一、自身问题，角色转变

1、

在进入源和电力之前，是在利川市财政监督评审管理中心（是一个管理单

位，主要是负责利川市的所有财政项目的评审和利川市所有的BT项目现场监督管理）。这是一个国家单位，是一个别人办事找你的单位。而现在的一个物资，劳务总包的施工单位。在无形中是一个别人办事找你和别人办事找别人的一个转变。在这两个月的时间内自身并没有很迅速的进入自身的角色。让公司在此上受到了损失。

2、

自身问题。如在利川电力公司找负责人的时候并没有看清楚自身的位置，并没有找到合适的切入点，在转变的过程中，要么过高的看自己，要么过低的看自己。这样的方式和态度直接导致的是，办事没有效率没有到达预期目的。又如，利川建南的团堡电站修建项目，我们找到的主要领导给建设方给了一点的压力，但是由于自身的业务水平和关键人物的沟通出现的一定问题，导致没有很紧密的跟上事态发展的节奏，该联系的时候并没有联系好。

3、

领导要求和自身要求的结合点。我经历的几个项目中，自己的定位是找到关键人物，找到切入点，直接性的完成一

个项目。这是对自身的一个过高的估计。这是一个个人主义的典型。没有想到团队合作。没有把领导的意图明确的完成。领导要求的是把关键人物找到，并不是凭一人来完成这项目，领导要求的是要找到第一手信息资料，然后反馈给公司，公司再做决策。

二、

改变自身，认真学习

1、

沉下来，不漂浮。在这几个月中给自己的感觉就是，自己接触到了的业务，自己很有希望拿下来。但是一旦深入了解后就不知道如何去运作，越往后就越不知道如何去办？就越感觉业务离自己越来越远。这跟最开始的感觉的兴奋是越来越远的。

2、

不做无头苍蝇。现在的业务，我能做一个无头苍蝇到处乱飞。到处乱撞。要认真学习，没有学习的过程和沉淀是不可能稳定的上升，你可能是运气关系等一系列原因获得了一单、一些业务，但都不是长久之计。没有过硬的业务水平和经验能力是不可能在这条路上走很远。所以要认真学习，无论是客户同事等，都是要认真学习。

三、 从简单做起，不好高骛远

从公司内部最简单的拿送东西等一些小事情做起，要做到“一屋不可扫何以扫天下”，做到慢慢融入公司，慢慢接触到公司，慢慢学习公司文化，公司理念，从旁边学起，再到业务、招投标等由浅入深的学习。

四、 合理的管理，更利于公司的发展

1、 杜绝新手

无论从事任何事情，都需要工作经验和社会阅历。这样无论从事任何事情都会快很多。新手的激情大多数都是短暂的，都是凭着一腔热血在工作，在奋斗。没有理智的分析和判断。这样会白白的浪费公司的资源。

2、

杜绝关系

我们是正规的公司，不是关系公司，特别的关系户进如公司会给公司带来管理的不便，会带来其他员工工作的怠慢。一旦关系员工不再关系，工作能力又很一般，那又如何处理？

3、 留下比培养更重要

培养一个人需要几年时间，需要公司花费很大的精力、物力、财力。公司经过很多的努力培养出来的人才，在转眼间要离去，留下人才才是最重要的。

4、 不重外轻内

外面的业绩很重要，外面的工程也重要。但是内部管理同样重要，内部就像一个电脑内存条。他是一个管理的中转点，是上传下达的集结点。我公司现在的状态就是属于内部管理和内部管理者存在缺陷。现在我公司除了和总之外能够出去谈，出面管理调节的只有范总一人。而现在范总手上的事情很多，很杂，现在主要的业务事情都很多了。再让他搞其他的事情的话就太分心了。现在公司就差一个“大内总管”。

而从现状来看，本公司没有一个人能胜任这份工作。我认为需要招一个能人。

五、 建设公司凝聚力

公司是由员工组成的，是公司的财富。是公司的血液。

1、作为一个优秀的管理者要有一颗广阔的胸怀，用真诚打动员工。

2、建设培训制度，把企业文化理念精神有序的培训给每一位员工，把员工的文化等其他特长应用到工作中来。（如：定期进行文化娱乐

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/666152125215011
010](https://d.book118.com/666152125215011010)