# 酒店公司半年度运行情况总结

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-10-01

*[引言]酒店总经理个人总结为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。酒店总经理的职责是全面负责处理酒店的总体事务，和酒店全体员工共同努力，及时完成酒店所确定的各项目标。下面是小编为大家整理的关于酒店总经理个人总结，如果喜欢可以分享给身边...*

[引言]酒店总经理个人总结为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

酒店总经理的职责是全面负责处理酒店的总体事务，和酒店全体员工共同努力，及时完成酒店所确定的各项目标。下面是小编为大家整理的关于酒店总经理个人总结，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

酒店总经理个人总结1

20--年，本人做为酒店执行总经理，在主持全面工作的同时，分管前厅、客房、康乐、协调餐饮等工作，由于新开业酒店的全新设施，销售收入和净利润指标同比雷同县城属于业绩良好的水平，但是全年的质量管理上不去，需要硬件的完善去弥补，这是本年度工作失策的一方面。现将一年来工作情况报告如下：

一、所做的主要工作

(一)、在主业经营方面：

1、主营销售收入方面，按权责制计算实现-个月经营收入近-万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

(二)、在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。

对各部门及班组推行。

绩效考核，每月都会进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展员工技能比赛，提高员工们素质。

为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在----年能组队参加陇南市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩最好的代表队。

3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务星级酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。

由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在----年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为建徽拿下“绿色旅游饭店”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后-次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在----年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

----年酒店先后配合徽县接待办接待了省政府领导及兰-军区中将，创建徽以来最高规格，全年接待省部级领导-次，地厅级以上领导近--次，同时承接集团内部多次重大会务活动住宿与用餐，由于精心准备和做好现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待领导人工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机--余部及其它大小物品近---件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

二、工作中存在的主要问题与不足：

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在----年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

4、由于酒店管理层处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

三、--年任职想法：

1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，使之无法承上启下，在----年出现了经营管理上的问题，严重影响了酒店品牌形象，为此----年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。

我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。

对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

(2)八楼客房投资-万元，对-间豪华标准间内增设商用电脑--台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均--万元提高到--万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

酒店总经理个人总结2

时光如梭，光阴似箭。每到年底都有这样一番感慨!作为酒店人，年终总结和来年的展望是必修之功课，美其名曰：述职报告。昨天听完各部的述职报告以后，再次仔细回顾过去一年的酒店经营和管理的得失，发现有好多东西值得记忆和收存。以此文记之，分享同行。

一、目标定位宏观化

刚接手新酒店时，结合酒店的自身条件，位置、硬件档次，客源定位，管理目标等提出了酒店的目标定位：商旅之家，美丽悦华。在酒店经营的第二年定位成：品质服务年。第三个年头即2024年定位成：成本费用年。第四年定位：文化培育年。宏观目标定下来后，一切都要围绕此目标进行工作。而且在所有可视媒体、渠道等要显示酒店的精确定位即商旅之家，美丽悦华。

二、机构设置扁平化

为减少机构设置臃肿，增加人力成本，避免人浮于事，加强同质化岗位互补。酒店在管理机构设置上把以往常规酒店设置的十部一室甚至更多部门，合并精简为六部，采取总监负责制，逐步部分替换为经理负责制。经理和主管根据情况只保留为一级。六部为：市场拓展部(负责酒店的营销、传讯、公关、预定等);房务部(负责酒店的前厅、客房、公共区域、会议室等);餐饮部(负责酒店的餐厅、后厨、咖啡厅、茶馆等);动力安保部(负责酒店的工程、网络维护、信息、安保、消防等);财务部(负责酒店的财务、采购、收银、仓管等);行政部(负责酒店的行政文件、质量检查、人力资源、外围协调、员工后勤杂项等)。六部的设置，减少了管理环节，提升了工作效率，减少了人力资源成本，加大了岗位休假互补。管理效率提升很多。

三、市场营销网络化

网络销售对酒店知名度、美誉度的影响力是每一个酒店都不能轻易忽视的。酒店除了和六大网络订房平台(携程、艺龙、agoda、同程、到到、去哪儿)合作之外，早早的就在腾讯、新浪开通了酒店的，并且在微信刚盛行时，就开通了酒店的官方微信的订阅号和服务号。酒店管理人员的名片、总台、房间、印刷品、海报等随处可见酒店的微信二维码。酒店有一个销售传讯人员专门打理此项工作，及时传递酒店的相关信息，并设置微会员优惠价和抽奖活动。酒店的的新闻更新、入住客人的网络点评回复，都有传讯人员负责。市场营销网络化虽然不能起到立竿见影的收益结果，但是其潜移默化的影响绝不能放弃。

除此之外，会员的吸纳很重要，会员卡积分?a href=\'///yangsheng/yibao/\' target=\'\_blank\'>医保胱〕榻彼筒似罚缧幸祷嵩笨ㄍㄓ糜呕菀彩俏颐浅Ｓ玫姆椒āＬɡ鹑耐乒阆破鹆艘还汕逍碌挠痛鹦豢突У幕疃Ｋ募敬鹂ǎ》刻逖榭ā⒋⒅悼ǖ挠侠碓擞靡财鸬搅舜鹦缓臀榷突У哪康摹?/p>

把营销人员从办公室直接拉到大堂，把大副岗位改为营销经理负责，设为VIP接待中心，面对面维护和招徕客户。并兼顾网络传讯职责。

四、行政会议图文化

酒店行政会议对很多人来讲是枯燥乏味的，尤其是总经理每日早晨例会，我在酒店周一大例会上做了改革，采取有图、有真相、有解说的新闻式的一周播报，我们称之：一周新闻资讯。每周一晨会第一项，有行政负责质检的人员把上周检查随手拍获得的图文资料进行整理编辑，表扬先进，曝光不足之处，提出改进意见。类似于新闻焦点。起到督促各部工作改进的作用。其他的周总结计划会、财务分析会等统统一图文音并茂的形式公开汇报。

五、客房服务体贴化

客房的服务要求以温馨、体贴、卫生为主，所有员工对各个房型的物品摆放要统一，花式做床拍照上墙，新入职员工一看就一目了然。全程围绕商旅客人的需求来打造。诸如：无线WIFI无死角、电视频道国际化、洗漱用品用品牌、绿色环保做提醒、免费水果和酸奶、花式夜床小礼品、物品摆放标准化、增值服务擦皮鞋、温度舒适双控制、手工纸鹤表祝福、贵宾浴足有足盆、招待客人功夫茶、办公用具免费供、小支红酒表浪漫、电梯禁烟保健康、贵宾礼品定制化等。知名娱乐人士柳岩下榻酒店，酒店就专门给她做了个水晶相框，令她感动不已。我们送给客人的小礼品都是选择具有民族特色的手工制品。有一段我们选择了非物质历史文化遗产：浚县泥咕咕和定制的小黄鸭作为入住小礼品，这些价格不高，但是市场上很难买到，具有一定的收藏价值，深得客户喜欢。

六、餐饮服务创新化

餐饮的服务是面对面的，服务标准化之外，创新很重要。桌面上的鲜花换成各色染小米，根据接待客需随时调整转盘小米台，视觉冲击率很直观，很审美。另外在就餐过程中察言观色听声音，针对性服务很出彩。一次，一老先生过寿，其儿子为他摆寿宴，餐厅员工不是唱生日快乐歌，而是唱了一首《父亲》，其父子都很感动，老头眼中的泪花清晰可见。还有一次，一位用餐女客人的结婚N周年，餐厅员工除了送一束花，并且为她唱了一曲《最浪漫的事》，感动的客人泪水涟涟!餐饮的出品要充分利用季节的因素，三四月份我们搞了个绿色田园美食节，应对禽流感和上海死猪肉带来的影响，取得了一定的经济和社会效益。

七、培训随时随地化

员工的培训，是每个酒店都很重视的。由于正在运转的酒店，很难把大家聚集在一起统一上培训课。这就要求每个部门和班组要充分利用好班前会来做这项工作。我强制要求各部门每周二抽出两个小时作为部门培训沟通专用时间，每周提前做好培训计划，并上报培训时间和地点，有总经理和行政部去巡查，落实培训效果。每季度抽出一个月的每周六下午利用两个小时时间，有总经理和各部总监给员工上大课。另外各大培训讲师的光碟在员工餐厅电视上循环播出，让员工耳闻目染的随时随地的接受知识。

八、交流学习定期化

酒店的管理者不能总是呆在自己的酒店，坐井观天。外出交流学习，开阔眼界，同行互访，才能增长知识。走出去，拿进来，把别人的好方法，好点子、好菜肴引进来为我所用才是王道。记得，我带团进行同行交流，看到一道凉菜：爽脆佛手瓜，感觉不错，带回来经过研发，变成了我们的招牌菜。还有百宝箱的概念，都给我们带来了启发。

九、财务管理数据化

财务管理中最重要的就是数据要精确，费用分类要细致。每月一次的财务分析会通过数据进行同比、环比、预算比的分析，才能做到各类费用、成本控制有的放矢!数据的真实性必须可靠。另外财务要严抓收支两个源头，做好掌控第一关。

十、工程管理技术化

酒店工程设备的管理，在筹建期间尤为重要，筹建的同时要有筹营的理念。工程设备一旦进驻，什么科技、节能、环保等已经定型。在实际经营工作中，正确的维护保养，科学的操作就凸显出其重要性。所以，工程管理中，员工的操作技术就很重要，否则带来的损失不可估量。其次，合理的分工，日常维修和计划保养要进行统筹安排。

十一、安保管理常态化

安保无小事，大家都懂得。但是很多时候，安保都被放到遗忘的角落。保安人员感到不被重视，慢慢的就流失了。安保需要天天讲，天天巡视。对安保员工的工作要给予足够的重视，当他们给你敬礼时一定要回礼。日常消防的检查，监控员要有“狗仔队”的精神，才能把隐患消灭在萌芽之中。

十二、员工管理亲情化

随着社会的变迁，独生子女的增多，酒店基层从业者全面迈入90集团大军，员工的管理越来越棘手。原来的铁血政策，强硬手段等已经越来越不适合现代酒店员工的管理。亲情化、鼓励、表扬、激励、树理想等正能量手段将发挥重要的力量。员工的基本生活条件，吃、住、浴、行(给远路员工电动车提供充电地方和防雨蓬)、无线WIFI、上升空间、被认可渠道等是我们不得不考虑的问题。我酒店一直推广“季度之星”的评选，除了在员工餐厅通报栏张榜通报，参加旅行团外出旅游也是我们采取的措施，并且当选者有总经理出面宴请大家并感谢他们为酒店付出的努力!

十三、采购渠道多样化

其实采购的终极目标应该是买到性价比高的的物品。酒店档次定位和匹配度要适合。要达到这个效果，采购的渠道要拓宽，不能拘泥于当地市场。网购，厂家、一站式仓储、专卖店、团购、代购等渠道都可以交叉立体采用。杜绝采购腐败，价高质低等需要至少三方监督，避免一言堂行为尤为关键。

十四、公益投入公开化

一个有责任的企业在适当的时候要关注社会公益。这涉及到企业的公关形象和美誉度。记得2024年4月20日8：02分雅安地震，当天上午悦华国际酒店就发起了向雅安灾区的受难同胞捐款的倡议书，并在次日酒店门口举行了有董事长、总经理带头捐款的仪式，当地的媒体、报纸、电视台、业内网络都做了相应的报道。成为濮阳第一家为雅安捐款的企业。酒店的美誉度立马鹊起。随后的捐款箱放在酒店总台，募捐的收入投入到困难的学生救助中去。

十五、政策嗅觉敏感化

酒店的经营管理，要注意政策风向。酒店高管要从媒体上获得政治政策传递的信息对行业的影响，及时采取对应方案。去年党出台的“八规”“六禁”;两办接待文件细则等都对酒店行业带来很大的冲击，如果高管政策嗅觉敏感，及时调整经营策略，采取先下手为强的方法，将会扭转一些经营颓势。

事实上，酒店的经营管理远不止以上十五条所能概括。酒店行业越来越受大环境影响，无论是政策调控带来的经营压力，抑或是逐渐增高的人力成本和找不到合适人选的窘境，对酒店行业能否正常健康的发展都起到微妙的影响。关键是，严格按酒店的运转规律去做，加上灵活善变的经营方法才能立于不败之地!

酒店总经理个人总结3

尊敬的领导、各位同事：

大家早上好!

--年，是我就任党校宾馆总经理的第一年，也是新党校宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅3个多月时间，但是在这几个月里，我和酒店全体员工在党校领导班子的正确领导与社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力宾馆品位的提升。通过全宾馆员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，宾馆从1月18号试营业，经营业绩稳步上升。在党校领导的带领下，党校宾馆人连续奋战3个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，宾馆人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定与业内同行、社会各界人士的认可。

宾馆经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念与企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进宾馆持续长远的健康发展，确保宾馆利润、增加员工收入、提升宾馆品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。现在，我向各位领导与同事述职，请予以审议。

一、基本完成宾馆的筹备工作

我自从--年-月--日来到党校宾馆，首先制订了党校宾馆工程进度表倒计时，每天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。其二，制订了管理人员岗位职责与工作流程。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。其三，与星级宾馆接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。现在我们基本完成了筹备工作，已经完全可以完成大规模的接待任务。

二、狠抓培训和经营举措

1、人员管理制度化

从8月下旬开始，我们宾馆结束员工招聘工作，开始为期半月的军训与一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了积极向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度与培训。

2、抓经营，显成效;

1月18号以后，我们宾馆积极展开营销力度，把握各种人际关系，并且在济源日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使党校宾馆提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，宾馆入住率达到8%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待4人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮?a href=\'///yangsheng/kesou/\' target=\'\_blank\'>咳嗽奔影嗉拥悖捎锰崆鞍才牛厥酉附诘墓ぷ鞣绞剑?a href=\'///success/\' target=\'\_blank\'>成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情况下，积极发扬主人公精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们党校宾馆发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”

众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。党校宾馆厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节约降耗;

宾馆设备设施最佳运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节约水电气，是宾馆人员应尽的义务，做到分片负责制，制定责任人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了一定的效果。

5、讲文明，树形象，抓思想;

强化服务，文明礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了宾馆下达的服务标准。文明从我做起，我的形象代表宾馆等形象工程，员工很好的落实贯彻宾馆思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师杨月棉拾到5元现金和数张银行卡及身份证，范佳拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到宾馆部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到济源日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才;

宾馆在发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在郑州结盟1家朋友酒店，全年计划外出学习1余人次，组织集中学习2余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理能力。

7、存在的问题：

⑴、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强;

⑵、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化;

⑶、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高;

⑷、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高;

⑸、突发事件的处理预案不完善，应变能力有待加强。

三、我的工作体会

1、需要尽快提高综合竞争力;

--年，--市新增的酒店有--快捷酒店、--快捷酒店、--商务酒店，--商务酒店这些大型酒店将对济源酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化;

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以党校为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证宾馆规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高宾馆效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧;

坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作坏境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到宾馆对员工的关心和重视。宾馆经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

四、20--年度工作计划

1、根据宾馆工资、奖金、津贴管理制度，完善宾馆绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强宾馆的日常经营管理，为宾馆发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个宾馆的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成党校下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全宾馆的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。

阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达党校有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使宾馆有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度，阅读分析每日、每月、每季度财务报表。

检查分析每月营业情况。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情况，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情况，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强宾馆的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的宾馆形象，并代表宾馆接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使宾馆有高度的凝聚力。

最后，再次感谢党校领导和各位同事给予我工作的支持，宾馆也将始终遵循党校为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续保持数月来这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好党校宾馆，充分发挥宾馆对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为党校宾馆的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

酒店总经理个人总结4

本人--，--俱乐部和--大酒店总经理，在--董事长及--总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

自假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20--年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，20--年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20--年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。

一、为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。

抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。

下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的\'实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础,酒店管理层自20--年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20--年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅A、B区优惠政策，减少赠送，完善C区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定--会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐C区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

酒店总经理个人总结5

尊敬的各位领导、同仁：

大家好!

20--年11月19号是我进公司的时间，在我进公司这3年多的日子里，我看到了很多东西，也学会了很多东西。20--年董事会把我从一名普通员工任命为事业部总经理助理，这说明了董事会对我个人的信任与支持，本人非常感谢董事会对我的信任。去年一年在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我逐渐适应了新的工作岗位。

一、作为公司经理助理，我在20--年完成了以下工作：

1、配合公司经理制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施;

2、制订并落实好公司的各项规章制度;

3、合理设置本公司的组织机构;积极践行总公司经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力;

4、配合总经理处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题;

5、把握好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在较好完成了事业部收款率的基础上，配合经理对外融资将近500万元，替公司排忧解难。

6、在处理对外债务关系时，积极组织协调沟通，既维护公司利益，又树立公司良好的社会形象。

7、在接管长城出租车公司的过程中，本人带领其他员工做了大量细

致的筹备工作，向其驾驶员和管理人员派发律师函，邀请长城公司部分驾驶员进行会谈，正面宣传和沟通，做好解释工作。在客管处及税务部门的过度工作中，积极向各相关职能部门进行解释沟通，派发告知函，以便交接工作顺利过度。

二、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展

三、20--年是挑战机遇的一年，在这一年中本人将及时调整思想，更新观念，适应企业经营管理的需要。

1.找准自己的位子、当好上级配角、我作为事业部的总经理助理，严格依照董事会的授权与经营管理范围，带领手下队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，建立健全规章制度与赏罚机制，并千方百计开动脑筋，拓展经营规模，完善服务，展开卓有成效的经营管理工作

2、务实创新，科学规划，采取多种方式，整理内部员工慵、懒、散，拿钱不做事，爱说风凉话，有好处就上，没好处不管，把公司当成大车店的恶劣工作态度。

重视人才，发挥能人作用，进行月度考核和年终考核制度，每月进行考核，优胜劣汰，能者居上。

3、加强自身建设，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以向董事会负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，积极学习，以健康的心态和饱满的工作热情来配合领导管好班子、带好队伍。

对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围。

4、积极协调与政府各职能部门的关系

配合客管处对我公司出租车车辆的增标工作，保质保量的完成客管处对我公司的车辆增标任务。

在接管出租车事业二部工作中，积极协调与相关上级部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为接管工作持续顺利发展奠定基础。

5、在20--年里本人对董事会的承诺是：1、事业部全年投诉率不超过1.5%;

(按现有规模，下同)，2、安全事故率不超过2%;3、营业外收入同比增长2%。本人将在其位谋其政，承担相应的风险责任，把薪资与公司的效益挂钩，与公司的发展共同进退。

展望未来，本人当尽心尽职勤勉工作，为公司20--年里早谋划早运筹。以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他酒店总经理个人总结范文。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找