# 2024底酒店人员工作总结三篇

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-20

*酒店（又称为宾馆、旅馆、旅店、旅社、商旅、客店、客栈，中国作饭店、酒店等，马来西亚、新加坡等作酒店）其基本定义是提供安全、舒适，令利用者得到短期的休息或睡眠的空间的商业机构。下面是为大家带来的2024底酒店人员工作总结三篇，希望能帮助到大家...*

酒店（又称为宾馆、旅馆、旅店、旅社、商旅、客店、客栈，中国作饭店、酒店等，马来西亚、新加坡等作酒店）其基本定义是提供安全、舒适，令利用者得到短期的休息或睡眠的空间的商业机构。下面是为大家带来的2024底酒店人员工作总结三篇，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　2024底酒店人员工作总结一篇

　　20xx年即将曩昔，这一年是劳碌的一年，是辉煌的一年，酒店在上级领导的关切支持下，在某某司理的正确领导下，通过全体员工齐心协力，勤奋工作，取得了宏大的造诣，入住率始终保持在90%以上，酒店业绩连立异高，在平安、卫生、办事等方面获得了相关的部门确定和客人的一致好评。我做为酒店的一名员工，通过本身的尽力，也取得了不错造诣，多次被酒店评为优秀员工，受到奖励。我主要从以下四个方面做好本职工作的。

>　　一、尊重领导，听从指挥。

　　在平时的工作中，深刻领会领导的意图，接收领导，屈服支配，依照领导的要求去做，不推诿不扯皮，不耍小聪明，工作上毫无牢骚，任劳任怨。对付领导表扬奖励，可以或许正确观待，不骄不躁；对付领导指出工作中的不够之处能实时改正，不暴不弃。可以或许的完成领导交办的工作任务，常常受酒店及客房部司理的表扬。

>　　二、遵规守纪，搞好办事。

　　遵守酒店订定的各项规章制度，做到不迟到，不早退，按时上放工，处置惩罚好家庭和工作的关系，全年无告假记录，做到全勤上班。严格依照工作流程及领导要求搞好办事，做到房间扫除时不留死角，一尘不染，整洁清洁，为客人办事时，可以或许正确使用文明用语，做到细心、热心、耐心，对付客人提出的要求尽量满足，不能满足的，为客人说明清楚，取得客人的原谅。查房时，发明酒店物品有损失时，实时和客人一起进行核对，必要补偿时，说清事实，疏解来由，让客人满意。

>　　三、连合协作，不计得失。

　　和酒店人员打成一片，搞好连合，互帮合作，关切爱护同事。在工作中，本身的工作完成后，能实时赞助其他同事，不怕苦不怕累，随叫随到，不耍当心眼，和同事发生误会时，以工作为重，做好沟通，打消误会，配合做好工作。在生活中，对同事虚寒问暖，同事生病时，能实时打电话问候和去医院看望，同事家里有事时，了解清楚后，实时关切赞助，以此来促进交情，匆匆进工作。

>　　四、客气学习，尽力进步。

　　固然做客房办事工作有七、八年了，但在酒店霉畚组织的基础技能和平安培训中，思想上看重，行动上积极主动。做到耳到、眼到、口到、心到、手到。学习时做好笔记，认真听讲，不懂就问，回家后实时研习，加深印象，工作中，仔细琢磨，正确利用，不懂、不会的就请教领导、请教同事，弄懂弄会，不留盲点，使本身办事程度和个人素质再上一个新台阶。

>　　存在的不够和问题：

　　1、有时工作热情不高，不太积极，有拖拉的现象。有时退房对照多，光阴对照紧，房间卫生扫除得不仔细，还有遗漏的地方。查房时，用品较多，有时有忘记挂号的现象，给个人和单位造成了损失。

　　2、办事程度还需进步。文明礼貌用语用得少，态度对照生硬，缺少主动性。

　　在新的一年里，在上级领导的关切支持下，在某某司理的正确领导下，我将认真做好本职工作，尽力进步本身办事程度，连合同事，积极朝上提高，做到会听话，会办事，会学习，和酒店全体员工一起连合和谐作，配合尽力，使酒店在新的一年里红红火火，业绩突飞大进，节节高，再创佳绩。

**2024底酒店人员工作总结二篇**

　　岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20\_年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。在这一年里我们的具体工作总结如下：

　　1.对外销售与接待

　　1)、旅行社和大型团队的销售

　　\_素有“\_绿宝石”之美誉，地处\_山南麓，\_平原北端。是\_x风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与\_各旅行社、\_\_景区和\_温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队\_家。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

　　\_除被誉为\_之乡以外，还是全省的\_之乡。去年x月份的全省\_公开赛在\_圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房\_x间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的\_赛仍在\_举行，前后三次比赛，为期\_天，入住房间\_x间，共为酒店创收\_x万元。

　　2)、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

　　\_除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝\_之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，\_的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡\_x张，共充值\_x万元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议\_x份，挂帐协议\_x份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

　　3)、会议销售

　　酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共\_x场。其中大型会议\_场。中型会议\_场。小型会议\_场。大型会议有：轻机招商会议、\_会议、全省\_会议、全省\_\_会议等，仅这几次会议为酒店创收\_x万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

　　4)、宴席销售

　　酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省\_\_会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席\_\_x多桌。其中，x月x日，\_轻机x总的寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

　　2.对内管理与考核

　　1)、对内管理

　　销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

　　2)、回款与绩效考核

　　为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

　　3.适时促销，全员营销

　　销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与\_温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

　　七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收\_x万元，占\_升学宴市场份额的\_%。

　　4.同行合作，互利互惠

　　今年七月份我们和\_旅游局、\_各旅游景区宾馆合作，以宣传\_风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们\_\_国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

　　5.存在的不足之处

　　一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。分别如下：

　　1)、对外销售需要继续加强。

　　2)、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

　　3)、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**2024底酒店人员工作总结三篇**

　　忙碌而充实的年结束，在新的工作岗位上，在酒店领导和同事们的关心支持帮助下，我圆满完成了领导交给的各项工作任务。在这个团结、和睦的集体中，我从思想上得到了进一步提高，在工作上得到了很大的锻炼，现将我的工作情况总结如下：

　　一、树立以店为家的思想，严格遵守酒店规章制度，自觉维护酒店集体利益，维护酒店整体形象，做到诚心，虚心，耐心。

　　二、充分了解工作环境，工作范畴，工作状况，做到有问题能及时到位，及时解决。

　　三、不迟到、不早退、不缺旷、有事有病向领导书面请假，对自己的工作做到尽职尽责，合理安排，不急不躁，安全稳固。

　　四、爱护公物，妥善使用和及时维护工具设备，节约能源，从节约一滴水、一度电开始，除了客人使用以外，做到人走灯灭，水管用完及时关掉，发现问题及时报修，不因为无人管理而造成酒店的能源浪费

　　五、努力提高自身素质，主动向同事学习请教，保持饱满的工作精神，并做到自觉严谨的工作态度。

　　通过这段时间的工作，我发现自己仍有不足的地方，有待改进，如专业知识不够丰富，预备通过加强学习来提高自身的专业知识和服务水平。

　　明年我的计划是：

　　1、一如既往的地认真做好每一天的每一项工作。

　　2、认真学习酒店工程部的知识，利用休息时间进行培训。

　　3、多学习酒店相关知识，充实自己。努力使自己的工作更上一个新的台阶。

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