# 酒店行业年终总结范文(实用17篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-01

*酒店行业年终总结范文1继往开来的20XX年即将过，工程部全体员工在公司的方针指引下、在各级领导关怀下，以及同各部门的密切配合、团结一致，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证基地所有设备的安全运行。取得了一定的好成绩，为完成公司整体目标做...*

**酒店行业年终总结范文1**

继往开来的20XX年即将过，工程部全体员工在公司的方针指引下、在各级领导关怀下，以及同各部门的密切配合、团结一致，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证基地所有设备的安全运行。取得了一定的好成绩，为完成公司整体目标做出积极贡献。以下是我对20XX工作的简单总结：

>一、设备设施维修

工程部根据具体情况，结合以往的工作经验，全面对各系统开展了解。学习预防维修，努力提高设备功效，不同程度的延长了设备设施的使用年限。对强、弱电系统、空调系统、太阳能系统、消防系统、排水、系统按计划、有步骤地进行了深入了解和学习维修保养知识。

>二、在配电系统中

在现有的环境上，对配电室进行了长期的打扫与保洁，因为施工单位随时进去施工。对基地密集型母线槽实行每天巡查制，发现异常现象，及时组织人员进行抢修；处理系统线路故障跳闸多起，确保了基地正常运行。

>三、在太阳能系统中

我们采取了24小时8次的巡检制度，其中白天晚上各4次，发现多处隐患及时处理，处理不了的及时与厂家取得联系，确保热水供应正常。坚持每天对控制箱检查、仪表检查、线路检查，水泵检查、设备检查。确保机组运行良好无渗漏。

>四、在中央空调系统中

因为一级管网管路比较脏，杂质比较多，从x月x日供暖以来，我们清洗过滤器x次，确保基地供暖正常运行。坚持每周对控制箱、线路检查，机房设备的保养检查；定期对空调制热机组进行全方位检修保养，确保机组运行良好无渗漏。严格控制用水量，确保空调水指标在安全范围内。因为施工单位在楼层修理风机盘管，每天都放水。

>五、日常维修

20XX年度x月以来，共接报完成xx余项维修安装工作，其中有研发中心区域维修，还有接待中心区域维修、伙房、公司各部门维修等。得到了各部门的好评与认可。以制度服人，使人人都以公司利益为上，用制度严格要求自己。物品领用管理，做到专人负责，出、入库明细，领用人签字，领导认可等，保证了公司材料的利用率。工程部设立评比制度，做到周周检查、总结，使设备设施更加具体化、明细化、清洁化。工程部顺利地完成了值班制度，配电室、空调机房实行了三班轮班制，公共维修实行了正常休班制。

>六、能源统计及节能降耗

工程部在上级领导的指导下，在公司、部门的支持下，积极采取各种措施，群策群力，较好地做到节能工作，做到日日有统计，周周有总结，月月有汇报使领导对各项能源有充分的了解。较好的完成了基地公共照明、外部照明灯的调节，空调系统的调节，太阳能系统调节等。

>七、管理外维工作

工程部密切配合各外维单位工作，顺利完成了基地的各项工作，及时配合处理“接待中心空调不供热”突发故障；完成了消防设备设施日常检修工作，为大厦创造了良好的运行环境。工程部紧密团结，共同努力，全面配合施工单位，包括临时用电单位，完成对楼层配电系统、消防系统﹑给排水系统﹑中央空调系统的设备了解工作。对各设备实施管理工作。

>八、存在问题

自开业以来，工程部的全体员工尽心尽力地为基地做了大量的工作，不论是份内还是份外的工作都能积极主动的去做，但是有些工作还是存在不足，与公司的要求存在差距。我们将在今后的工作中，认真的去弥补不足，进一步提高每位员工的思想素质及个人的技能，为公司的发展做出的贡献。

1、专业技术水平还比较欠缺，一专多能的水平还达不到。

2、工作流程中，规范操作的统一性不强，对外围单位监督检查工作做得不够细致。

3、维修单写的不是很规范，字迹不够工整。

4、个别工作进度均比计划拖延滞后，维修工作的效率和维修质量有待提高，与采购部门沟通有待提高。

5、和各部门工作衔接还不是很完美

>九、20XX年工作安排

针对以上提到的问题和薄弱环节，xxx维修工作初步设想主要围绕“计划，完善，规范，落实”。等几个方面开展计划。主要对20xx年的工作做一个全年工作计划，月月有进展，周周有活忙，天天有落实。根据基地实践工作需要进行合理分配人员，把工作落实到人，责任到人，具体计划如下：

1、按照年度保养计划对设备设施进行保养。

2、对高﹑低压配电柜负荷开关进行检查及保养；对高、低压设备，高、低压配电柜，变压器进行检测、保养。

3、对空调制热机组、阀门进行保养。空调管道进行检测维修。

4、对太阳能热泵机组、辅助加热机组、阀门管路等检修保养。

5、对中央空调系统冷却塔进行检修清理。

6、及时完成公司交办的各项工作。

**酒店行业年终总结范文2**

“时光如梭，光阴似箭”，不知不觉中值得回忆的20xx即将过去，回顾这一年来的工作，电工班在部门经理的关心和大方针指引下，班组成员的辛勤劳作和不懈努力下，我们克服重重困难，积极主动的解决了所管辖设备存在的问题，并兢兢业业、任劳任怨完成了部门安排和本职工作的各项任务。20xx年我们的主要工作有：

>一、员工队伍的建设方面

今年是酒店开业的第二个年头，由于当时酒店开业比较仓促，为了及时补充员工队伍，招聘员工的技能水平和素养参差不齐，这给我们日后的工作造成了诸多不便。为了及时弥补这一先天缺陷，我们班组在日常工作与培训当中，采取理论与实践相结合加教、带、帮的原则，并时刻提倡“勤奋敬业、业精技高、追求完美、严字当头、永争第一”的华天精神，与时刻要积极主动工作、想法设法协调解决问题、遇事不推诿、不计较个人得失、争做一名优秀xx人等思想。经过一年来领导的关心与班组成员的努力，现班组内已初步形成“比、赶、超的学习氛围，与遇到问题大家协调解决、班组荣我荣、班组耻我耻、乐于奉献的团队意识。班组成员现均已达到岗位要求的理论与实践技能基础，甚至部分员工已成长为岗位的多面手，班组的骨干。

>二、“开源节流，减资增效，节能降耗”方面

作为后台班组我们虽没能创造过收入，但是我们在原材料修旧利废与节能降耗方面做了大量的工作，减少了酒店投入，等于间接为酒店创造了利润。比如：众所周知的酒店部分厨房设备如洗碗机、烤箱、绞肉机、和面机等，属xxx遗留老旧设备，由于设备老化，在使用的过程中不时出现，原厂家设备升级已不生产相关配件或价格过高等因素，为了为节约资金，我们多次查相关资料与采购部到市场寻找替代配件，并做好备品备件工作。出问题的设备我们总能及时维修好，让它继续发挥原有的功效。在节约能源方面，我们在班组的日常培训当中，始终给员工贯彻“节约光荣，浪费可耻；节约的等于纯利润”等观念，让员工从根本上有了节能的意识，了解酒店业微利时代节能的重要性，并通过我们班组与前厅部、餐饮部、客房部等协调，科学系统的制定了相关区域的开关灯程序，避免了原有操作混乱，在保证了原有灯具设计效果的同时，减少了开关灯的时间，减少了用电量。

>三、跟踪酒店亮化改造方面

由于酒店原有亮化系统光源不足，效果不理想。为了达到酒店现阶段要求，我们与施工方一起出方案、选材料，并配合与监管施工方施工，不但提前完成了改造工程，而且达到了设计效果，为酒店提供了良好的外部经营环境。

>四、设备设施维修保养方面

20xx年我们先后对酒店各区域配电设备、消防设备、厨房设备、灯具、线路、程控交换机、电梯、旋转门等制订年度检修计划，并做了全面计划检修与保养。使设备设施处于良好的运转状态，全年内无一次因我班组管辖的设备设施故障引起客人投诉或影响经营的，为酒店的安全经营创造了条件。

20xx即将安全平稳而过，然而取得的成绩只能代表过去，不足之处需及时弥补。尤其在员工的技能水平和节约能源方面，需要进一步提升方能跟上时代步伐。为了更好的为酒店服务，我们班组特结合酒店与班组实际情况对20xx年的工作作出以下安排：

1、服从领导安排，一如既往的做好本职工作，为酒店安全经营保驾护航。

2、根据年计划做好日常检修工作，时刻让设备设施处于良好状态。

3、做好班组培训工作，争取让班组每位成员在岗位上能独挡一面。

4、努力学习文化知识与先进技术，以更专业更科学的方式去为酒店的节能降耗工作出谋划策。

**酒店行业年终总结范文3**

不知不觉在这个酒店已经做了有一年时间，从刚开始对前台一去所知到此刻独挡一面，我相信那里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。一年时间里我学到了好多，以下是今年的工作总结。

>一、加强业务培训，提高自身素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的应对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有透过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人带给优质的服务。

>二、加强销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场状况，用心地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住状况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

>三、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来必须的负面影响。

>四、弥补工作的失误，保证客人及时结帐

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关已，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明状况，请求帮忙。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮忙感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片能够展翅高飞的天空！

**酒店行业年终总结范文4**

即奖过去，酒店在集团公司的正确领导和大力支持下，经过全体员工的共同努力，克服了经济危机、市场需求下滑、行业竞争加剧的压力，取得了良好的社会品牌效益与经济效益。在经营方式上实现了由探索经营向专业化经营的转变，在管理体制上实现了由“人管人”向制度化的转变。现将的工作总结如下：

>经营方面：

是酒店成立的第二年，也是酒店发展面临着巨大考验的一年，“创业难，守业更难”。度，市场竞争的加剧，经营成本的增加，以及经济危机的冲击，导致同行业纷纷使用降价、打折等不正当竞争手段，使酒店运营面临着不进则退的境地，营业额缩减，客户流失，员工积极性下降。面对重重困难与压力，酒店所有人员上下齐心协力，变危机为发展机遇，依据市场实际情况，在求变中求发展，建立以营销为主体，以服务为基石，以市场需求为导向的正确发展理念，适应经营发展的需要。

全年营业收入x元，营业利润x元，扣除折旧费后的全年累计利润为x万元，其中，餐饮利润为：x万元，客房利润为：x万元，ktv利润为：x万元，当年固定资产投资x万元。现有员工x人，年发放员工福利x万元，为名员工参加了五项社会保险。

完善营销队伍，扩大营销力度，扩展市场份额，建立稳定的营销体系，积极争取新客户，各部门也积极推出新措施。

1、扩大营销队伍编制，调整营销人员，增加奖励机制；

2、建立中文网站，扩大对外宣传；

3、在电视媒体做酒店的品牌宣传；

4、菜肴及时创新，努力打造酒店特色菜。适时推出五月美食节，更新菜品，并在媒体做宣传；

5、拓展经营思路，ktv推出啤酒节；

6、客房部推出个性化服务；

7、增加经营项目，餐饮精品肥牛吧盛装启幕。

以上系列营销举措的实施，使酒店的经营立于不败之地，稳定了客户，确立酒店良好的品牌形象。

>管理方面：

一、完善管理，推出《百分制考核制度》。《百分制考核制度》的推出，使酒店管理迈出了向制度化建设的第一步，但此项考核制度有待于进一步完善。

二、加强人员培训，提升酒店的服务品质。服务是酒店的生存之本，是提高员工素质的有效手段。

1、部门建立行之有效的培训制度和例会制度，使员工的精神面貌有所改变，使酒店经营管理思想得到了有效实施；

2、酒店采取走出去请进来的办法，聘请营口市经济技术学校的专业讲师来酒店培训指导，并派管理人员到青岛海景花园酒店学习，提高中高层干部的视野，为促进酒店规范化管理起到了积极的作用；

3、通过开展员工技能大赛，进一步提升员工的服务技能，并在站前区举办的酒店行业员工技能大赛中获得团体第一名，扩大了酒店的社会影响。

三、创造和谐的工作环境，建设团结向上的企业文化。

1、组织成立“爱心帮扶基金会”，为员工营造“家”的氛围，建立互助互爱的工作环境，酒店每年向基金会注入一定的资金，解决员工的实际困难。并于十月份，启动爱心帮扶基金，为身患重病的员工资助元医疗费，及时为员工送去了爱心和关怀；

2、积极开展有益于企业文化建设的各项活动，举办首届青年文化节、第二届七一大合唱比赛和十一员工棋牌比赛。通过领导与员工的共同参与，展示员工的风采，为各级领导与员工提供了交流的机会，促进酒店的文化建设。

3、成立工会组织和党支部，充分发挥党员模范带头的作用，以点带面，全面带动酒店全体员工共同进步。

>存在的问题：

度取得了一定的成绩，但仍存在不足，主要有以下方面：

一、由于市场判断的不正确和对竞争对手的不了解，使绩效考核存在与实际经营现状发生偏离，指标不科学的现象，给经营部门的工作造成较大的压力；

二、营销体系不完善，存在“缺乏统一思想，各自为战”的现象，且营销手段单一，客户群体有待进一步扩大；

三、缺乏严格的执行力，未能真正做到有效监督和奖勤罚懒。中层干部对制度缺乏严肃性和公平性，对本部门员工偏袒呵护，造成酒店制度在实施过程中缺乏公正性；

四、各部门对工作缺乏雷厉风行的工作作风，对行政指令不重视，未及时落实。执行力存在虎头蛇尾现象，特别是后勤对一线部门的.支持力度存在怠慢情绪；

五、欠缺细节管理，各部门人员缺少责任心，特别在成本费用方面，酒店的管理费用和营业外费用仍然居高不下，需要进一步加强会计监督和核算职能，细化环节管理，节支增效。

针对的经营成果及存在的问题，下年度重点做好以下方向：

>下年度工作方向：

明确以发展为主题，营销要有新思路，管理要有新突破，经营要有新局面，各项工作要有新举措。工作重点如下：

>下年度工作重点：

一、依据市场和自身经营发展需求，合理量化各项指标，建立科学有效的绩效考核指标体系

确立合理的业务指标，完善相应的奖惩措施。本着实事求是的原则，客观科学面对市场，通过财务数据的分析和市场需求调研，制定各项经营指标，由财务和经营部门做出科学的、有激励作用的绩效考核指标，以便有利于调动工作积极性，在可行的前提下，把绩效考核普及到员工，密切员工和经营的利益关系，与酒店的经营成果挂钩。

二、完善营销队伍，加强营销管理，建立统一的营销体系

1、使营销指标与经营部门的指标挂钩，加强营销与经营部门的密切合作；

2、扩大营销队伍，提高客户拜访率，形成稳定的营销网络；

3、在稳定老客户的基础上，通过多渠道阔展客源、建立有效的奖励机制，在部门内部形成积极挖潜的工作氛围；

4、确立全员营销的大营销概念，适时推出全员营销的奖励政策，最大限度调动广大员工的营销积极性；

5、根据本地消费特点，推陈出新，开展灵活多样的营销政策，吸纳新客户的加入。

三、加强制度化建设，严肃制度，加大监督力度，保证有效执行。

1、依据酒店的自身发展，完善各项制度和工作流程，尽力做到每个环节都有章可循，对触犯制度的员工一视同仁；

2、加强制度监督，适时调配监督检查人员，发挥保安的监控作用，切实做到工作有布置，有标准，有奖惩措施，有检查，有反馈，一件件落到实处，真正形成由制度管理酒店的制度化模式。

四、做好服务培训，提升干部队伍及员工的整体素养。

1、定期派领班级以上员工外出培训学习，开阔视野，并带回有效的管理方法和服务理念；

2、所有部门建立班前开会、班后总结制度，建立定期培训制度，实现经营与管理发展一致的有效衔接；

3、建立相应的人才储备机制，定期对领班级以上干部考核，建立能上能下的有效用人机制；

4、树立先进典型，加大对先进员工的奖励，有效带动员工“比、学、赶、超”的精神，拉动服务品质的提升；

五、强化成本控制，制定成本管理制度，向节约要效益，向管理要效益，充分发挥财务的科学管理职能。

1、依靠科学、严格的财务管理，由财务部制定成本管理制度，明确划分责、权范围；

2、各部门依据月经营成果，建立部门成本控制档案，做到管理和节约从源头抓起；

3、财务部依据经营成果，对费用部门每月提出合理化建议和相应措施，合理控制费用，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象的发生。

六、加强设备设施的维护保养，落实安全防范工作。酒店的经营设备设施，经过两年的运营，已经有不同程度的损坏，新年度，必须加强对设备设施的维护与保养，落实责任人管理，对故障做到及时维修；认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防车辆事故的安全防范工作。

七、发挥酒店自身优势，开辟特色经营之路和创新之路。

1、强化塑造品牌形象，在集团发展中，发挥奠基石和铺路石的作用。“到位的服务”是基础，“到家的服务是目标。”随着人们经济水平的不断提升，现代酒店的经营不只是简单的出售饮食和客房，同时也是出售温馨、和善的氛围及轻松愉快的体验。全新的酒店服务，将是超越“到位的服务”，而是追求“到家的服务”。新年度，我们的服务要在原有的基础上，为客人提供更多的延伸服务，以进一步提高品牌形象。

2、酒店经营有特色，才能长久运营。服务是酒店的生存之本，管理是效益存在的基础，创新是是企业的生命力。我们酒店的规模不大，若想在激烈的市场竞争中立足，必须找准自身定位，具备自身对市场的快速反映、灵活的经营模式和良好的服务品质，方可在酒店行业中取得更大的成果。

虽然我们的酒店很年轻，虽然我们的领导队伍很年轻，但我们正在向成熟的管理模式迈进，虽然经营之路很坎坷，竞争还比较激烈，但我坚信：有集团公司的坚强后盾，有我们尽职尽责、团结奋进的团队，用科学的发展观念和永不服输精神，在20xx年，酒店一定会取得辉煌的成果。

**酒店行业年终总结范文5**

年底了，各行各业都在进行年终总结，酒店服务行业也不例外，现将我的酒店服务员工作总结如下：

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“ＸＸ酒店世界”感受到不一般的快乐。

**酒店行业年终总结范文6**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

>一、对外销售与接待工作

首先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，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，20xx年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

20XX年9月份我到酒店担任销售部经理，XX年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司。

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

>二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

>三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；

2、对会议信息得不到及时的了解；

3、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；

4、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。

**酒店行业年终总结范文7**

紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回顾我这一年的工作，有许多的收获和体会。为了明年部门的工作更上一层楼，总结一下今年工作中的得失很有必要，下面对我的工作进行一下总结。

>一、工作的整体回顾：

一个企业赢利是第一目标，也是企业能否生存下去的唯一保障，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章。客房部做为一个服务性部门，做好清洁给客人提供一个清洁、安静、舒适、温馨的休息环境是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收、节支的责任。一年来，经过全体员工及部门管理人员的共同努力，有经营指标的部分都完成了山庄领导在去年工作会议上给我们下达的任务。在努力创收的同时我们也不忘节约，部门全年把节约工作贯穿始终，在保证工作质量、不影响对客服务的前提下，尽最大的努力降低成本，我们深知节省下来的每一分钱都是集团的利润。

>二、xx年我完成了以下工作：

1.学习、规范岗位的服务用语，努力提高对客服务质量。

为了体现从事酒店人员的专业素养，针对我本人对各岗位服务用语存在不熟悉、不规范现象，我在同事中、在负责本集团客房的主管经理的培训中学习岗位的服务用语，进行留精去粗，而后吸收为已用，做为我对客人交流的语言指南。自本人规范服务用语执行以来，我在对客交流上有了显著提高。以致在工作的任何时期，好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我将对此加大学习应用的力度。

2.开源节流，降本增效，从点滴做起。

客房部是公司的主要创收部门，它的本本本费也很高，本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在：

①回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用

②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，夜班六点后再开启；

查退房后拔掉取电卡；

房间这样日复一日的执行下来，能为公司节约一笔不少的电费。

3.为了做好客房的卫生和服务工作，领导经常对我们打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定。

从中发现我们在操作时有无不规范、不科学的问题，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。我们也利用淡季不断实践，认真打扫和检查好每一间房，通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了。

4、领导采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。

对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个集团形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

>三、由于各种原因，使我的工作中存在一些问题：

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xxx的意识。

2.房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

3.各个岗位的服务规范需要进一步加强。

4.设施设备维保计划未落实到位。

5.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。

>四、关于明年，我的计划是：

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高宾客满意度。

3、加强教育培训，强化员工队伍素质。

4、规范管理，促进企业健康有序发展。

5、加强市场营销，不断调整客源结构。

6、认真做好上门散客的销售工作。

7、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

8、规范留言服务，使客人感到我们专业的管理水平和酒店服务档次。

9、多学习其他东西，充实自己。

实践证明，随市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使客房入住率在严峻形势下继续保持较高水平。

在xx年即将到来的日了里，我们又要扬帆起航，踏上新的征程，我将以更高的标准要求自己，为开创公司新效益而努力奋斗。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢！

**酒店行业年终总结范文8**

20xx以来，在领导支持下，在各位同事的密切配合下，我们爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。在酒店高层领导的精心安排下，我们xxxx酒店顺利地通过了国家旅游局五星级酒店的终评，并通过了世界一流酒店“leading”组织的年审。这一年是我们xxxx酒店不平凡的\'一年，更是xxxx酒店发展历程中的一个里程碑。

在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显着提高，现将这阶段的工作总结如下：

>一、加强内部管理工作：

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。

改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台;

红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部;厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显着的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球尝前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人;安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

>二、加强员工福利方面的改善：

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

>三、合理改造硬件设施、设备。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

>四、在保证餐饮部正常运转的前提下，积极协助营销部开展工作，安排经理协助开拓营销市场

>五、密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作。加强团队协作，深化全局观念。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题:

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶(或者其他饮料)。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

20ＸＸ年工作虽然取得了一定的成绩，但是我们不会骄傲、松懈、怠慢，20ＸＸ年的工作将更加艰巨。我们会发扬成绩，并以更加饱满的热情投入到工作中，努力完成全年各项工作任务。我们有信心在领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，xxxx酒店的明天将更加辉煌。

**酒店行业年终总结范文9**

20xx 年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的 20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下： 经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20xx年对于公司来说经历了很多，其中我身在的奇墅湖度假村项目内：

xx寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、奇墅仙境xx国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻徽州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信奇墅湖度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**酒店行业年终总结范文10**

>一、xxxx年度工作总结

一元复始，万象更新。过去的一年，是我单位坚持品质建设、丰富经营内涵、提升经营水平的重要一年。一年来，我们紧紧围绕全年经营目标和任务，始终贯彻“树品质、创特色、铸亮点、提水平”中心思路，大力推进硬件设施改造和核心产品个性化建设，克服了经营总量压缩、增收难度加大、成本支出增加等重重压力和考验，经营持续平稳。

xxxx年之所以能够实现经营稳健发展、主要得益于经营工作中始终坚持和把握以下主线，取得以下成绩：

（一）实施硬件装修改造，经营面貌改观刷新

xxxx年度的品质建设着力于创先争优和亲和服务塑造，更注重于核心产品硬件的功能创新，以及经营环境的特色营造。硬件的再次装修和改造。整体建设涉及面积20000平方米，核心内容涉及客房、餐厅、户外园林式庭园景观重塑，改造充分体现环保、人文、智能理念，强化舒适度和个性化建设，在保持原主建筑特色和格调的同时，刻意凸显园林式主题宾馆秀丽、典雅、别致的品位内涵和特质。清新宜人的绿化园林、独具个性魅力的景观式客房、绿色生态型高端餐厅、人与自然和谐相融相映成辉，形成宾馆独特的经营风格及品质优势，对宾馆今后的进一步发展也必将带来良好的预期和展望。

（二）做大做强宾馆品牌，创先争优成果丰硕

争创一流宾馆，争树一流品牌，是我单位多年来坚定不移的发展宗旨和经营理念，并在经营管理中始终贯彻和把握。宾馆服务品质、管理模式受业内称道和上级主管部门褒奖。提升了宾馆的经营形象，树立了优良的经营口碑，更印证了我们坚持创建高品质宾馆、做大做强品牌的发展思路的必要性、重要性和正确性，成绩振奋人心，更是一种鞭策。

（三）打造精细服务品牌,整体服务水平提升

做精做细，打造精细化、人性化、亲情化服务，一直是我单位服务品质建设的核心内容。为培育形成亲切待客、真情服务的宾馆氛围，构建和谐的客际关系，通过广泛地组织、发动、宣传、引导及监督，基本培育形成良好的服务氛围，增强了广大员工的亲和服务意识。促使广大管理者和员工主动适应新标的新变化、新要求，提高新形势下宾馆的服务与管理水平。打造精细服务品牌，更加重视员工素质建设，xxxx年多次组织和开展了新员工入职培训、岗位应知应会培训、服务案例培训、情景实操培训及礼仪礼节、拓展培训等等，通过宾馆、部门、班组三级培训体系，通过形式多样的培训方式和载体，使员工的专业服务知识和精细服务意识有所增强和提高；举行了服务技能比武大赛，比武全面检阅了员工的专业技能，发现了一批优秀的服务人才，推进服务创新，做精做细传统服务品牌，服务品质日益彰显亲情化、人性化品位魅力，体现了高星级宾馆精细化服务特色，得到了宾客的肯定和称赞。

（四）关心员工文化生活,员工凝聚力得到增强

员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。过去一年，更加重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对宾馆的归属感，营造和谐的劳资关系。多次安排举行员工代表座谈会，真诚听取员工对经营管理、对企业文化、对后勤生活的意见和诉求并尽力解决。重视精神文明建设，组织开展了五一节活动、端午节晚会、七一“中国梦我的梦”演讲等丰富多彩的文娱活动，丰富了员工的业余生活；关爱员工，注重营造互帮互助的企业氛围。

（五）深入挖掘经营潜力,质量效益再上台阶

xxxx年全店经营总量明显压缩，经营任务繁重，但在困难和挑战面前，各部门深入贯彻落实宾馆年度工作精神，以“挖潜增收”为重心，在提升产品竞争力上做文章，在降低成本增加效益上花心思，开拓思路，创新求进，不断挖掘经营潜力、拓展增长空间。

（六）紧绷安全生产之弦，安全管理扎实推进

xxxx年继续抓牢安全生产工作，以确保平安经营为宗旨，以预防和消除隐患为主线，以落实责任制和安全监管为重点，以开展隐患排查治理为突破，深入落实安全生产工作各项措施：根据星评新标制订和完善了消防、火灾应急疏散、食品卫生中毒、突发性治安案件等紧急处置预案，提升了安全管理和应对水平；强化重大节假日五一节、国庆节等节前安全大检查，落实安全生产值班制度，严密防范和控制事故苗头发生；多次组织新、老员工举行火灾防范专题培训和实战演练，不断提高员工的安全意识和防范技能。

以上是xxxx年度工作成绩和工作主线，是全体员工团结拼搏、锐意进取、励精图治的成果结晶。在总结成功经验的基础上，我们也清醒地看到管理运营中存在的一些不足，制约着宾馆的经营发展，主要表现为：

1、宾馆的经营模式有待改革，中央落实八项规定和四风教育后宾馆的客源大大减少。

2、用工问题仍显紧张，招聘难没有有效解决，对新年度的经营和服务品质延续带来考验。

3、淡季客房出租率低未得到明显改观，营销措施仍然乏力，制约整体经营绩效。

4、采购渠道和方式有所优化，但仍有提升空间，有待继续改善。

5、装修改造进度保障缺乏有效监管措施，对施工方管理陷入被动。

>二、xxxx年工作思路

xxxx年中央进行群众路线教育和整顿“四风”仍将深入，给我们的工作带来严峻的挑战。同时我们又面临社会物价通胀带来经营成本上升，客源流失加剧，社会用工荒日趋突出带来招聘难，以及节能减排工作日益紧迫等重重压力和考验。只要我们坚定信心迎挑战、苦练内功抓机遇、做强品牌不懈怠，审时度势，开拓创新，奋发有为，就一定能够实现全年经营预期。关于20xx年的工作思路和努力方向，我们有如下设想与计划：

1、不断完善宾馆各项规章制度和操作规程，加强宾馆制度化、规范化、科学化管理，完善宾馆组织机构和人员配置，完善宾馆员工绩效考核。

2、宾馆将大力弘扬鹿苑岛的独特企业文化，发扬“以情服务，用心做事”的工作精神，强调更加人性化、专业化、规范化的宾馆经营管理服务，不断加强员工的培训，提高员工业务素质和综合素质，提高宾馆经营、管理、服务的水平，不断打造宾馆核心竞争力，不断提高宾馆的知名度和美誉度。

3、为了提高宾馆综合管理水平，加强宾馆各项日常事务的管理，宾馆将把消防与工程环保、财产硬件、技能培训与仪容仪表、质量监督及监控做为工作重点抓好。

4、宾馆更加重视宾馆中层管理人员队伍建设，强调中层管理人员的执行力，强调各部门及管理人员之间的横向合作与沟通，加强各部门内部团队协作，提高宾馆大型活动的工作成效。

5、宾馆将继续做好“开源节流”工作。一方面宾馆将加强对各项成本费用的管理与控制，强调从自身做起，从小事做起，做好节能降耗“节流”工作。

6、宾馆继续严格把好原材料采购质量关、把好仓库储存关、把好菜肴出品质量关、把好菜品定位关、客房服务质量关等工作。

我们相信，鹿苑岛宾馆在新的一年里只要上下一心，锐意改革，积极进取，以人为本，团结务实，开拓创新，不断发奋图强，就一定会创造“鹿苑岛”和谐发展的大好局面。

**酒店行业年终总结范文11**

伴随着努力拼搏的欢乐与艰辛，过去的一年，我们在探索中前进，在开拓中进取，团结一致，锐意创新，实现了各项指标的突飞猛进。因为有了大家的共同努力和奋斗，才取得今天这样的成就，谢谢大家！这一年来，大家同心聚力，酒店的经营面貌取得了突破性进展，现对20XX年的工作进行以下总结：

1、提前谋划，与时俱进，抢抓先机促发展。

在去年末，我们根据当时形势，发出力争实现一季度开门红的引领目标，明确了开门红计划的重大意义，开门红的圆满成功为我们全年的发展赢得了宝贵的机会，为实现全年的各项指标奠定了坚实的基础，为迎接新的挑战提供了巨大的精神动力。随后，我们又将XX月份明确为二季度的开门红计划，为二季度的经营提供了重要支撑。

2、把握市场脉搏，审时度势，明晰发展方向。

根据国际酒店重新开业，我们及时做好市场调研，准确把握市场定位，通过苦练内功、加强培训、保证品质、温暖客户等方面着手，保证了入住率不降反升的稳定局面。XX月末，XX酒店停业，我们及时把握机会，广纳客户，并于XX月末以春茶上市为机向大客户进行了回馈，拉近了与客户间的距离，为下阶段的经营打好基础。

3、突出重点、分清主次，全力拓展营销渠道。

针对行业竞争日益剧烈、市场细分越来越强的变化，我们强化了以营销为龙头，以餐饮为大头的发展方向，并以此作为重要支撑，带动整个酒店人气的上升。半年来，利用餐饮这个聚人气的部门，推出各种营销政策，做到月月都有新活动，同时，采取主动出击，广泛宣传，多点布控，通过报纸夹带、宣传单短信发放、电话回访等方式，稳定老客户、吸引新客户，拓宽客户面。

4、细化产品，不放过任何一个利润增长点。

针对客房入住率不断攀升的情况，通过几次市场调研，与前厅部、客房部、销售部共同研讨，对房型和房价重新划分，通过控制折扣、细划房型等措施，在维持特价房的基础上，先后进行了三次试探性的房价调整，大大增加了盈利水平，XX一直无经营思路，成为经营盲点，我们现已进行了初步的改造，并探讨与有经验的经营者合作经营的方式，争取在下半年取得新突破。

5、每月设立发展目标，照亮前进的方向。

我们不满足于年初下发的经营计划，依据各月经营形式，每月重新设定发展目标，瞄准更高参照系，自加压力，增强了加快发展的危机感和紧迫感，上半年自行设立目标超原计划XX万元，每月均超额完成。

6、采购当先，严控成本费用，努力提高盈利水平。

采购部首先担当起控制成本的重任，通过确定多家供货商，对比采购的方式，严格控制了进货价格，同时后厨严控食品成本率，一年来，在物价不断上涨的情况下，无一月超计划成本率情况发生；各部门通过对水、电等能源和小方巾等易耗品的节约，费用控制也取得了比较明显的效果。通过对同行业酒水价格的考察、调研及重新定价等一系列措施，酒水成本率有望在下一年取得成效。

**酒店行业年终总结范文12**

紧张与忙碌的20xx即将过去，回顾这一年的工作，有许多收获与体会，客房部作为酒店的一个重要部门，其工作质量的优劣，将直接影响酒店的外在形象与经济效益。在此感谢领导的信任，让我有幸担任客房部主管一职，在感觉压力的同时而动力十足。为了明年更好的开展部门的相关工作，很有必要将本年的工作进行总结，下一年的工作进行筹划。首先先做一下本年的工作总结：

在今年的工作中本人严格按照部门经理下达的各项指令进行工作，在实际工作中针对不同的工作制定了严格的考核制度及检查标准。首先：

>1、在卫生方面

严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

>2、物品管理与成本控制方面

控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。

>3、设备设施方面

由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。

>4、培训方面

制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

>5、人员管理方面

秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自已的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

>明年的工作计划分为以下几大点

1、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

2、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程到简单的英语对话等，结合实际工作给员工进行培训并考核。

3、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

4、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

5、利用休息时间努力学习相关业务知识，把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

通过日常的工作，发现部门存在的一些不足：

1、房间卫生有待进一步提高

2、岗位的服务用语有待进一步加强。

3、服务人员和管理人员的综合素质、服务技能、业务水平参差不齐，需进一步加强。

4、楼层布草管理比较混乱。

5、楼层局部地毯经常出现整体、局部较脏且无人处理

>针对以上的不足，本人的整改方案：

1、继续加强对各岗位的培训工作，强化员工的服务技能与服务意识。

2、加强管理人员的队伍建设工作，对管理人员进行季度考核、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。

3、加强布草监管力度，实行实名保管制度，每月进行盘点，对出现的问题追究相关责任人。

4、加强与其他部门的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，另由于机器过大，对地毯局部较脏进行处理时会造成资源浪费，所以对各岗人员进行局部去污除渍的相关培训。

以上是本人对部门工作的总结。综上所述，我坚信在酒店领导以及部门经理的带领下，我部全体员工会共同努力，共同为酒店的经营管理方针和政策尽全力。总之，作为客房部的主管，我将会在今后的工作中努力配合部门经理做好本部门的各项工作，为提高房务部的服务水平、管理水平、培训水平，质检工作、增强员工的凝聚力，提高员工的基本素质，配合酒店实施品牌建设工作而奉献自己的力量！

**酒店行业年终总结范文13**

xx年已悄然谢幕，xx酒店在这一年也发生重大的突破与转变，作为饭店中的普通一员，在平稳中感受变化、在变化中感受创新、在创新中感受发展，在发展中感受压力，这一年对于我和我所在的行政部都有不可磨灭的记忆与不可复制的意义，在日常管理工作、企业文化建设、人力资源、质量检查、保安及外协等各项工作中收获颇多，其中所经历和完成的每一项工作都成为今后得以进步的动力，并为09年的工作奠定良好基础，今天在这里对个人和行政部的工作进行简略总结，并向各位领导和同事汇报一下09年工作思路，希望各位给予指正。

>一、20xx年工作总结。

回顾08年全年工作，可谓得失兼具，做为饭店的股东及监理会成员，我所从事的工作和担负的责任也使自己的责任感与使用感日益增强，在进入酒店开展工作之前，我对这一行业可以说是了解很少，在到酒店后短短半年时间内，在各位领导和同事的帮助与协助下，我自己和部门工作都取得长足进步，当然在这半年时间内也发生了不少问题，但这也正为我的工作和个人成长提供足以依托的经验与资本，对个人与部门工作进行总结与分析，特把08年工作总结如下。

1、工作成绩描述

⑴在半年中部门工作取得明显进步，在规范化管理和制度化建设上取得重要成绩；

⑵外协工作取得重要突破，为酒店打造良好外部经营环境奠定基础；

⑶人力资源工作取得进展，从人员选聘、员工培训到人力资源科学管理与调配上取得重要进展；

⑷质检工作取得进展，质量检查体系已基本建立；

⑸行政部工作为饭店整体工作运营提供基础性支持，与各部门联系紧密，为饭店发展共同努力。

2、工作失误总结

⑴时间短在部门内部管理中还存在有些不规范的地方，使工作整体效果受到一些影响；

⑵注重工作质量与效率，强调严格管理，对员工生活关注度不够，今后工作中会再加强与员工的沟通，保证更好地达到工作要求；

⑶培训工作缺乏系统性，在09年注意改进；

3、个人优势分析

⑴具有较强的亲和力，具备一定的管理基础，乐于承受工作压力，并能较快地适应工作环境；

⑵具有较强的学习能力，可以在较短时间内对新的知识融会贯通，并运用于实际工作中；

⑶具有协调控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强；

⑷工作细致性较强，善于从细节处开展工作，对工作大有进益；

4、个人劣势分析

⑴因为从事酒店业时间较短，可能在专业性上会有所缺乏；

⑵对自身性格所具有缺点的控制与把握应进一步提升，应加工作中加强优势发挥，尽量规避劣势，完善自身工作行为。

>二、20xx年工作计划。

展望充满挑战的xx年，有许多计划正待我们一一去实施实现，所以在09年开端之时，有必要对工作进行一个全面的设计与规划，在此特将部门计划向各位进行通报，以期大家对我的计划进行建议与修正，并在计划执行过程中得到各位的指导与帮助。

1、总体工作计划描述

一个基本原则：以饭店经营发展为基本原则，一切工作围绕这一原则逐步开展。

两项重要工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的有效开展；

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密结合、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升；

2、xx年具体工作计划

⑴明确自身职责，树立工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会成员之一，我对酒店的感情与所担负的责任已不仅仅是做为一个行政部负责人所应尽到的职责，在xx年我和我所在部门将严格按照酒店领导要求、将每项工作落实到最细之处，协助总经理开展落实每一项政策措施，在酒店取得良好业绩同时也使自身得到

长足进步。

⑵人力资源管理工作：xx年行政部将把人员的招聘与培养做为重要的人力资源管理工作之一，从建立人才引进渠道、扩充人员上升空间、形成人员良性竞争，达到良好考核机制几方面开展工作，使人力资源管理工作体系化，最终在酒店内部形成一支具有竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：良好的培训工作是酒店经营得以顺利进行的重要保障，在xx年我将建立起完善的培训体系，从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训几方面入手，把培训工作形成有层次、结构全面的培训层级，培训体系将涵盖酒店各个区域及各个方面，并把培训工作与质检工作有效结合，以训我所需、训我所将需为主要原则，把培训工作建设成为企业文化重要的组成部分，通过培训为酒店经营奠定良好基础。

⑷质检工作形成体系，建立严格可行性标准，达到更佳工作效果。在xx年质检工作要建立完善的体系，形成酒店质检和部门质检联动的工作方式，质检工作从原则上要严、不仅严于检查更要严于反馈，不以处罚为目标，而是要把质检结果与员工培训及部门考核紧密结合，形成真实有效的质检工作环，达到更好的工作效果，同时每月形成一份可行性质检反馈分析上报酒店，为酒店改善经营管理工作提供依据。

⑸外协工作在原有外联基础上，“开发新朋友，不忘老朋友”与新领导积极沟通，在饭店领导的支持下，利用一切社会关系和资源，及时处理和协调各种情况，使外联效果和外联费用都优于往年，保证了饭店的正常经营秩序。

⑹以高度的安全责任感和对领导及单位高度负责的精神，狠抓饭店安全管理，强化单位“安全预防”的能力，确保了饭店全年无重大安全责任事故。在xx年举行一次消防实战演习，并加大消防培训力度，使安全消防工作上升到重要的高度，并结合饭店实习情况对消防监控系统进行全面检查，保证其良好运转，在xx年计划组织三到四次全酒店范围的内的安全检查并在每月组织一次小范围常规检查，同时保安工作责任落实到人，与相关部门第一责任人签定安全责任书，使安全工作日常化、制度化，规范化达到更好的效果。

xx年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特有的速度向我们飞奔而来，进入这一年，我希望自己可以在工作上有所进益，发挥优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景；更希望部门工作可以在现有基础上得到更大提升；在09年我和我的部门会苦练内功、提升内涵、积蓄内力、扩充内存，把部门建设成为真正意义上的和谐团队、优秀团队、专业团队，也使自己成为一个具有专业素养的酒店职业经理人！

**酒店行业年终总结范文14**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职得尔乐大酒店工作已有一年多时间，在过去的一年里，在总经理的领导下，经过酒店全体员工的共同努力，我们的卫生和服务得到巩固和提高，当然还有很多的细节上面，我们还存在着许多有待进一步完善的地方。下面，我就XX年的各项工作，做以下安排：

>一、以贵宾包厢为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口。

在现有的服务水准的基础上，对贵宾服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾包厢的服务人员进行结构性调整，提高贵宾包厢服务人员的入职资格，提升服务员的等级薪酬待遇，把贵宾包厢接待服务打造为酒店的服务典范，制造服务亮点，在服务品牌的基础上再创新服务品牌。

>二、加强现场监督，强化走动管理。

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班时间按二八原则进行管理时间分配，百分之八十的时间在现场管理现场，百分之二十的时间做管理总结，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，分析问题根源，制定培训计划，弥补管理漏洞。

>三、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题。

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月定期召开服务质量专题研讨会，由前厅管理人员参加，分析当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行分析，研讨管理办法，避免同样的服务质量问题在管理过程中再次出现，这种形式的研讨，为前厅部管理人员提供一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到积极的作用。

>四、建立月度质量检查机制。

20XX年制定质量检查标准，对卫生状况、工程状况、设施设备状况、安全管理、服务质量、员工礼貌礼节等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

>五、建造和谐、健康、快乐的工作氛围。

当今基层员工基本上都是90后，大部分员工可能并不是太在意“钱”，他们所需求的可能远远不止这些，就需要管理人员人性化管理与制度化管理相结合，在生活中给员工一些关心和爱护，在工作上为员工营造出一种轻松、愉快、和谐的工作氛围。

>六、人员稳定，减少人员流失。

了解老员工思想动态，了解员工需求，尽量挽留老员工，减轻管理人员工作上压力，同时减少公司资源和时间上的浪费，尽量保证公司的利益不受损失的前提下，给予员工福利待遇。

>七、在现有“五常管理法”的基础上，对落台内物品摆放更细化

根据餐具的高度来确定餐具的数量，并将餐具归类摆放，从而减轻员工盘点餐具时的工作量，提高员工保护餐具的意识。

>八、在软件有所提高的同时，我们的设施设备也要有所转变

同一类型台布、口布要有三种颜色以上，可根据不同的客人，不同的接待，摆设不同颜色的台布、口布；如果客人是生日酒或乔迁酒等，提前对包厢进行装饰，让客人有所惊喜。

**酒店行业年终总结范文15**

伴着圣诞喜庆的余韵和元旦佳节的欢庆。XX年的钟声即将敲响，在此我祝大家新年快乐、工作顺利、爱情甜蜜、家庭和睦。XX年在星总的关爱领导下，在前厅、后厨兄弟姐妹团结努力下，今年的工作已经画上一个句号。下面由我代表后厨做工作总结。

20XX年，艰辛的一年，严峻的经济形势，巨大的竞争压力，厨务人员大调整，制度规范的重新建立，这一切严酷的考验着我们团队，俗话说“真金不怕火炼”，一支崭新的团队从此诞生了，借此机会向优秀的后厨兄弟们说声：今年辛苦了，工作虽说辛苦，但大家不言累；要求虽说严格，但大家不言繁。正因为这种认真扎实的工作作风，我们的工作成果得到了上级领导和顾客的好评，除此之外也涌现了一批具有表率性的员工，像习亮、李加强、熊亮、龙景明、杨亿等等、其优秀的工作表现为团队的建设奠定了良好的基础。管理上我们不断完善，在食品安全、厨政管理、新品开发、成本控制方面逐步走向完善。

>一、食品安全方面

随着消费者对食品安全卫生方面越来越重视，食品安全是厨部工作的头等大事。为了把握好食品加工的各个环节，首先保证食品安全生产。为了保证操作间卫生环境，厨部以档口为组，下分到个人卫生责任区、日检查卫生表由档口组长填写。原材料进货把关，由厨部总值、砧板组长、酒店总值，严格按照收货标准验收，速冻食品、生产日期、卫生许可证，如：过期产品、三无产品等食材一律不得流入厨房。记得有一次，周二卫生专干曹叔带队，星总为首进行检查，发现冰箱储存霉变烟笋，及时调查原因，相关负责人处罚、采纳、存档、案例分析进行通报，从此得到了教训。原材料、半成品必须要保证先进先出原则、生熟分开、保鲜储藏。现在工作当中没有发生类似情况，备货量控制在三天以内，保证宾客吃到放心新鲜健康的美食。

>二、厨政管理

厨师长与副厨分工明确、协助精神并连在一起。厨师长负责厨部全面工作，把控出品质量。菜品质量是餐厅得以生存的灵魂，也是发展的核心竞争力。每天厨师长在出菜口把质量关，确保每道菜成菜标准，色、香、味、型稳定。作为副厨的我，主要是负责砧板、荷台日常工作督导以及成本控制两大块。并协助杨厨布置的任务、执行力，对每道菜切配，刀工要求、标准量化，严格按照标准去做和完善。作为厨师的我们，每天拿刀切菜，右手拿勺，左手拿锅。如今却不一样了，厨师拿笔，也用上笔记本电脑。星总常说，团队稳定，出品稳定。记得在7、8、9月份的时候，后厨荷台与砧板人员流动性很大，少的时候，两个档口只有4——5人上班。在这样的情况下，厨部在星总的支持下，出台了工资改革，分档口进行工资晋级考核、缺员补助、管理基金等一系列措施。晋级制度实施后，得到了员工的肯定，人员也得到稳定，之前流失的员工也有回来。在管理基金的作用下，使厨部管理层的监管力度大大加强也使我们的工作效率大大提高了的。

>三、新品研发方面

在星总的督导下，我们因时而异，老菜新做，新食材的挖掘，新味型、新色彩、新造型。我们需要新，创新是厨艺界的灵魂血液。根据季节性的食材供应特点，结合本地口味家常菜、推出春夏秋冬季节小菜谱，所以我们精心研发，利用普通食材做出色、香、味、意’型的低价菜品。如：夏季小炒河三鲜、冬季粉皮黑山羊、新派原味鸭等，这些菜也得到了宾客的肯定，也是湖南人喜爱的口味下饭菜。点心也推出了大众喜爱的紫薯球。在XX年大蓉和产品交流会上，有四道菜品参展。第三届大蓉和技能比武获得三等奖。我们的汗水已经记录了我们的感动，而往后的路，我们将继续用汗水去开垒，用更多的更好的菜肴来见证我们的进步。

>四、成本控制方面

在保证出品质量的情况下，降低成本始终是我们的重要目标，对各档口进行毛利控制。身为一名副厨，我也总结出一些原材料严格把关，一些低成本的新方法。去市场询价，精确地制定时令菜毛利与售价。每次出新菜研发，做好每道菜的成本卡，对于一些反季节食材价格偏高，如芦笋，及时与财务室进行沟通，并由财务室发出停牌通知。时刻掌握库存状况，坚持先进先出的原则。把存货较长的原料尽快销售出去。每月成本卡一出，我就会第一时间告诉厨房兄弟们，高了还是低了，让厨师都去关心成本，浪费一点原料那都是在剥削酒店的盈利，都是在剥削我们自己的利益，节约无小事，从自身做起，只有我们一起认真重视这个问题，才能实质性的解决问题。

XX年已经过去，其存在的不足之处会让我们得到教训和启发。展望XX年，我们将不断接受挑战，勇于创新，从而在XX年创造更好的经济效益。如果说以星总为首的管理层及管理公司是帆是舵，那前厅后厨毫无置疑就是其左右桨，所以，前厅后厨的兄弟姐妹们，让我们一起扬帆起航、乘风破浪、争流而上，共创佳绩吧！

**酒店行业年终总结范文16**

20xx年，xx酒店在后勤服务中心的正确领导下，围绕下达的目标任务及年初提出的经营工作思路，坚持以开拓经营、提升服务质量为重点，狠抓经营管理和节能降耗，确保目标任务的顺利完成。

在全体员工的共同努力下，1-12月份，完成营业收入128万元，较去年同比下降24%；平均客房出租率为50%，同比下降11%；导致下降的主要原因是受国家相关政策影响，尤其是“三公经费”政策的出台对当地酒店业、餐饮业、娱乐休闲等相关服务行业的影响尤为突出，导致旅行社少有生意。客源结构发生了格局性变化，原占主要客源的团队及公务接待两部分下降了80%，接待团队人次较去年同期下降90%，内部系统客人121人次，较去年下降80%，平均房价较去年同期下降1x%。由于客源结构的变化，旅游人数的显著减少，而酒店只增无减。到12月份止，仅城区就新增三星以上酒店3家，如梅洛水晶酒店客房200多间，按四星级标准建造，恺力酒店按五星标准建造，床位在1200张以上，可以说是僧多粥少，从而就出现了“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”的局面，各酒店为抢占有限的客源大打价格战，在城区的挂牌三星级酒店价格低至120元/间，某些稍陈旧点的四星级酒店价格只有1120元/间，竞争日趋激烈，许多小型酒店遇上前所未有的竞争压力，无法求得生存，而被迫关门；加之，人工成本增加，物耗成本上涨，工程维修费用增加等因素影响，利润直线下降，截至12月份止，时间过半，目标任务却相差半截，这给我们带来了巨大的压力，20xx年我信将进一步调整销售经营思路，积极开拓客源，将压力变动力，力争完成目标任务。现就工作小结如下：

>一、加强市场营销，适应市场格局变化，调整经营策略

实践证明，随着市场竞争的加剧，市场格局的变化，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，必得革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，不断灵活推陈出新，才能使酒店在竞争日趋激烈的形势下继续保持较高市场占有率，为从长远出发，酒店认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大，加强市场营销，不断调整客源结构，努力开拓市场，并做好以下几方面工作：

1、调整思路，找准市场着力点，增加营销工作的针对性。我们在对客户进行调查分析的基础上，发现酒店长期以来主要的客源群体团队业务份额已急速减少，很多旅行社无事可做，针对这种情况，我们及时调整了客源挖潜对象，选择性的与几家团队业务做的较好的旅行社进行了稳定有效合作。

2、认真做好上门散客的销售工作。我们在掌握当地同级酒店销售价格的前提下，实时推出了灵活的价格制度，如在1-3月份淡季时，针对内部个人住房消费，我们为他们发放了优惠券，凭券消费仅需128元，此举赢得了部分客源，实时推出了特惠午夜房，在凌晨后住房者给予128元的低价销售，根据客源多少及当地市场行情，适时调整房价，既让客人得到实惠又让酒店利益得到保障。

3、重点维护好xx总社的自驾车散客业务，由于协调配合较为紧密，本年度其散客业务得到进一步扩大，平均每天达到5间房以上，最多时可达20间，占到了较大比重，为确保关系的稳定，特别指定销售部要做好与他们的协调沟通，多与其管理人员交流，听取意见建议，过节时对其老总进行拜访，做好工作的互动，稳固与他们的关系。

4、全员营销总动员，营销策略灵活多样。继续实行了以销售部为主与自揽相结合的全员销售模式，做到专业与业余相结合，管理人员与一线人员相结合。对于员工自营业务按照金额的5%给予奖励，既调动了员工揽客推销客房的积极性，又增加了员工的收入。同时要求做到谁销售谁负责维护客户，这一措施实施后促使员工主动与客人进行沟通交流，增加了与宾客之间的感情，真正达到了全员营销，也实现了酒店与顾客之间的双赢目标。

>二、细化服务措施，提高宾客满意度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质。为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。，组织开展了全员理论知识培训，从当地旅游职业学校请来了资深的旅游讲师，为全体员工授课，系统的学习了《酒店服务意识》、《酒店礼节礼貌及仪容仪表》、《前厅服务技能及程序标准》、《客房服务技能及程序标准》、《酒店消防安全》、《酒店各项规章制度》、《张家界风土民情》等与酒店经营息息相关的知识。培训结束后，下发了理论培训提纲10多页，并组织开展了培训考核考试，做到了除值班人员外的员工必须全部参训和考试，合格率达到了100%。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；总台员工全部实行限时服务，以最快的速度为客人提供优质服务。对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；严格履行“四实登记”等制度，做到实名、实时、实数、实情，确保住宿登记全面、周详；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为提升酒店的服务和管理水平，抓好标准化管理和规范化服务基础上，进一步体现服务的细微、细节之处，广泛推动个性化服务工作的开展。系统建立了客史档案，通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，有利于更好地向客人提供个性化服务。例如：每当客人到店时，要求我们的服务员主动热情地与客人交流，通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供自然超前的个性化服务；在总服务台我们新购置了多个接口的手机充电器，为客人提供贴心的便利；为保证住店客人手机上网的需求，在大厅设置了WIFI无线上网，这大大满足了客人个性化的需求。

由于硬件条件好，服务热情，得到了广大宾客的高度赞誉，在20xx年4月29日xx

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