

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责(优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责篇一

1. 贯彻执行销售总经理安排的工作。
2. 负责调查市场信息，定期向销售总经理汇报工作情况。
3. 负责与客户之间的联系，密切与客户的沟通，建立良好的客户关系。负责客户档案资料的管理工作。
4. 定期写出销售计划及执行情况的报告。
5. 协助酒店有关部门做好销售前台的接待工作。
6. 定期向销售经理提交销售工作报告、市场情况、存在的问题及今后工作的建议、设想等。

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责篇二

您好!

20__年是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销最为艰难的一年，若干酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各

的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差x多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场

x年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假；12月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1创新思路，创建自己的特色服务。结合市场竞争实际，我(与同事们)创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。

激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家；与x□x□x□x□x等多家网络订房公司加强合作，并与广州食通商务公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效，今年网络房收入同比去年增长35%，成为一大亮点；组织开展客户大拜访活动，积极征求客户意见，提升服务质量，加大对消费变动较大且排名前20位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户；加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访，4月1日至12月31日，共签订协议x家，新签协议占比超过x%□对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末短信等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

二、抓好促销，积极争取餐饮销售业绩提升

起草制定了x年宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度；后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务；并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将机，带动包房餐标提高。一些

列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及内容逐一进行修改，完善员工日常工作内容，便于监督考核，提高了销售管理水平；制定部门员工培训计划并监督落实情况，实施每周培训；业余时间组织员工积极进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自己设计宴会宣传广告，自己到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关能力有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户提供便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。一年来在领导同事们帮助下虽然有所进步，但也存在明显的差距：一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务能力的提升，一定程度影响了个人潜力的发挥；二是创新意识不够，营销策划能力不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理；一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有因此而挽回流失的协议客户，说明市场预测能力和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训内容、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理能力，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务能力和执行力；外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

20__年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇；多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面！

此致

敬礼！

述职人□x

20__年x月x日

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责篇三

一、建立完善详细的客户档案以及资料

建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位、企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。计划20xx年逐渐筹办客户答谢会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，开拓市场，争取客源

今年销售将配合酒店整体新的营销体制，重新制订并完善20xx年销售任务计划及业绩考核，提高销售代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。以月度营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

计划人员编制具体为3人，明年加强酒店招聘工作，填补空缺岗位。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

做好超值服务，用细节去感动每一位客人。

四、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

五、加强学习，提高销售技巧

争取空闲时间加强自身学习销售技巧，对本部门人员做好培训工作，提高销售水平。

随着酒店和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高、更广，为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为酒店应有的贡献。

酒店全年营业任务1670万元，市场营销部全年任务890万元，占到总任务的53%多，市场营销部完成营业额的多少直接影响酒店经营的好坏，同时它是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益

和社会效益起到重要促进作用。综上所述□20xx年的市场营销部工作计划显得任重道远，承载了众多希望，开年之际做出符合酒店实际切实可行并且科学化、系统化的工作计划就尤为重要。

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责篇四

1. 根据酒店近期和远期经营目标，综合市场情况，负责提出并参与制定酒店对外销售以及招揽客源的计划。

2. 研究和掌握国内外旅游市场动态和客户的潜在需求，汇集整理对外销售策略，定期向总经理提交书面报告。

指导酒店对内、对外的各种广告活动，制定酒店短期和长期的宣传推广计划，报总经理审批后执行。

6. 与各部门建立良好的协作关系，广泛听取客户意见，处理重大投诉，以确保销售计划的实施和落实。

定期对下属人员进行绩效评估，按照公司的奖惩制度进行奖惩，不断提高营销部人员的思想素质、专业技能、组织活动能力、开拓进取精神，培养销售人员高度的责任感。

每天向总经理提交销售活动和公关活动的计划，经总经理审批后，组织有关人员，准备宣传资料，制定行动方案。

一、层级关系

1、直接上级：市场营业总监

2、直接下级：销售部副经理、美工主管、预订领班

二、任职要求

- 1、大学专科以上学历，市场营销、营销管理等相关专业
- 2、25岁以上
- 3、两年以上市场营销从业经验，并从事过酒店前厅部的工作
- 4、沟通协调能力强，具备良好的团队素质
- 5、具备有较强的开拓市场能力
- 6、具有敏锐的市场观察和洞悉力。

三、岗位职责

- 1、在市场营业总监的领导下，制定销售计划，带领部门销售人员完成饭店销售任务。
- 2、根据饭店的目标市场及顾客的潜在要求，指定对重要客户及潜在客源的销售策略和工作计划。
- 3、协助落实各项工作计划和经营预算，有步骤地开发潜在的客源市场。
- 4、提供参考预算方案，提出销售目标建议。
- 5、收集整理市场信息，提出销售目标建议。
- 6、负责重要客户及潜在重要客户的资料收集，归纳和分析的实际操作工作。
- 7、督导销售人员的日常工作，完成具体的销售指标，明确不同时期的销售重点。
- 8、定期对下属进行绩效评估，按照奖惩制度实施奖惩，并组织实施培训，提高销售人员的素质。

9、处理销售部日常事务，完成市场营业总监交办的其他工作。

酒店销售经理周计划 酒店销售经理岗位职责篇五

尊敬的领导：

首先感谢你们在百忙之中抽出时间阅读和批复我的辞职申请书。

承蒙你们的关心和照顾，使我在xx酒店北京分号度过了三年零九个月的美好时光，从中也让我学到和懂得了许多为人处世的道理。能与全体新老员工一起走过这一段平凡而难忘的人生北漂之路，这份情感不是可以用任何言语来表达的。再次衷心感谢你们和各部门经理在过去的日子里所给予我无微不至地关心和帮助。

但是因为个人原因，我不得不选择辞职。

接下来我依然会用心工作，站好最后一班岗，并认真地做好离职前的一切交接工作。最后祝你们和你们的家属身体健康，工作顺利！也衷心祝愿xx酒店顾客盈门，生意兴隆。

特此申请书，望批复为盼！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日