

最新写一件事的日记(模板8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

酒店实践总结篇一

实习是一个人从青涩走向成熟的第一个驿站，是通向实际工作的第一个人生转折点。怀着激动而紧张的心情，我们开始我们大学必要走的`路程——实习。实习是残酷的也是可以收获成功和希望的季节，我们都必须紧紧的牢记自己的目标和理想在自己的实习岗位上尽职尽责，不辞辛苦，勇于奉献，辛勤劳动，最终实现自己的预定目标，不给学校丢脸，不给自己摸黑，用自己的能力证明，我们是一个强者，不论从工作还是学习。同时，实习是一种实践的表现物，能够将我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，是自己所学的理论知识有用武之地，只学不实践那么所学的就等于零。理论应该与实践结合。另一方面，综合理论知识加强酒店经营过程中的实操锻炼，以达到巩固理论知识和提高自己，提升就业的竞争力。

“实践是检验真理的唯一标准”。只有将理论同实践相联系，才能更好的学习和理解理论，只有在实践中才能将所学的知识加以运用，同时得到最直接的信息反馈，从而可以明确学习的不足之处。本次认知实习主要是为了让我们对所学的书本知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而有助于将课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。此外，让我们通过实习，了解酒店的运作，经营管理及理论在实践中的应用、经营状况。

绍兴中金豪生酒店是由金晖控股集团投资建设，引进了世界著名的美国豪生酒店管理集团参与经营管理的一家五星级标准的豪华商务酒店。座落于绍兴城市中心的北大门，是城市连接各开发区和长三角地区的重要门户，周边名胜古迹众多，是商务出差或休闲旅游的首选。277间精心设计的豪华客房，配备了42寸液晶电视、全酒店无线网络信号覆盖。全日制餐厅提供各式中西美味佳肴、装饰豪华的众多中餐包厢提供地道的中华美食，设施配备完善的会议室及多功能厅满足不同商务会议、宴请和婚宴需求。

我所实习的部门是中餐部，该部门主要负责的服务内容是引领服务、餐前服务、接受点菜、菜肴服务、餐中服务、结账服务、送客服务和餐后服务。

4实习内容及过程

在引领服务方面，主要包括问候客人并询问客人有无预定、引领客人入座、交接与复位。在这个过程中，应特别注意是根据客人的情况为其安排合适的就餐，如为老人和残疾人安排离门口较劲的餐桌，为衣着华丽的客人安排餐厅中间或较显眼的餐桌，为情侣安排较为僻静的餐桌；迎宾员在安排餐桌时，应注意不要将客人同时安排在一个服务区内，以免有的服务员过于忙碌；遇带儿童的客人前来就餐，迎宾员应协助服务员送上儿童座椅。在餐前服务方面，主要包括增减餐位、上毛巾、问茶、铺餐巾、倒调料等内容。在此服务过程中，应特别注意在为客人问茶和到调料的过程中，勿将茶水滴落到客人身上或台布上。在接受点菜服务方面，做到及时询问客人需要；有针对性的介绍菜肴并说明其特色，注重新菜的推销并给出合理建议；注明开单时间，是否叫起菜，认真记录客人所点的菜肴，并做到书写规范、字迹清晰，随后按规范进行电脑输单。此外，如果客人请服务员配菜时，应根据客人的口味爱好、饮食习惯、消费水平和就餐人数等因素慎重考虑，妥善安排。配好单后应向客人介绍菜的品种，数量，价格等，经客人认可后方可入厨。

在菜肴服务方面包括传菜服务、上菜服务。在进行上菜服务时，要按顺序及时为宾客上酒水及冷盘，并牢记冷菜、汤、羹、热荤菜、热素菜、点心和水果的上菜顺序。必要时，须向客人介绍每一个菜肴的菜名、原材料等。此外，根据不同菜式要求及时更换、调整餐具。餐中服务主要包括有酒水服务、撤换餐碟、撤换烟灰缸、撤空盘、洗手盅服务等其他服务。当然必要的时候是需要向客人询问关于菜肴的任何意见。在结账服务方面，注意在客人用餐结束时，将打印好的账单递上，并询问客人用餐是否满意。最后一项是送客服务：当客人用餐完毕后要起身离座时候，服务员应为其拉椅协助；随后，迎领客人离开餐厅或包厢，并与迎宾员一起将客人送出餐厅，微笑道别。在进行餐后服务时，检查桌面和休息区有无客人遗留物品；清理餐桌，按餐酒品种类收台，收台顺序一般先收布草(毛巾、席巾)，后收玻璃器皿，在收小家私(小碗、骨碟、瓷勺、筷架)等，收台中一定要分类摆放，以免损坏，注意安全和卫生。

培训内容包括酒店管理理论、酒店文化知识、酒店服务技能，开展一些具有团队精神的小游戏，消防现场演练等。岗前培训让我对中餐部的服务内容、理念和服务规范方面有了一定的了解。

由于刚去酒店，对那里的一切都很陌生，领班对我们很热情，态度和蔼，让我们很快适应了环境，增加了我们战胜困难和挑战的信心。领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我。根据实习的要求，我将要熟悉所有中餐部的所有服务，首先从引领服务开始，在经过几天的训练后发现，引领服务也是一项技术活。不仅要问候客人并询问客人有无预定、引领客人入座，而且还要完成交接与复位等工作，最关键的是要清楚所有台号所在的位置，以便准确的传达给送菜员。随后就是餐前服务、点菜服务、餐中服务、结账服务、送客服务和餐后服务。最开始，托盘的托法训练让我觉得有小题大做，只要端稳，安全得送达就够了，何必那么多规矩。经过经理的讲解与教导，明白了“没有规矩就不方

圆”这句话的道理。随后的结账服务让我觉得做任何事都是要细心而周到，不可大意，不能将自己所犯的错误强加到别人身上去。还有就是点菜环节中，我了解了一些菜式的基本原料与做法，并为客人解惑。经过初期的了解与实践，我对于酒店中餐部的运作流程有了很大程度的了解。当然，由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，我也发现了酒店的某些不足，因此，和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。

经过前期服务操作技能培训及前期的适应阶段，从理论到实践，从引领、点餐、餐中、结账到送客服务的规范操作，各种注意事项及操作流程都了然于心。除此之外，我还学会了怎么样推销菜品。对于一些餐桌礼仪，及上菜顺序(如饭市不能先上青菜等)也都能顺其自然的正常操作。

20xx年3月至4月在绍兴中金豪生酒店的实习经历让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要。实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了各种菜系的烹饪方法及饮食习俗，懂得了许多的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对餐饮行业有个初步的认识。

在实习期间，我从来没有无故缺勤。认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议都虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考，尽量将理论应用到实际工作中。此次实习经历，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风，同时也提升了我的心理承受能力。我觉得在实习过程中，我最大的优点就是能够服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，有责任心，能保质保量完成工作任务。当然，我也存在着不足的地方。主要问题是我没有完全做好心态的转变，在实习过程中比较浮躁，心理承受能力不是很强，在

工作过程中也有粗心的时候。我也发现自己的专业技能还不是太熟，对于课本上的专业知识掌握得也不是很全面。

第一、对于一个酒店来说，服务是形象之本、竞争之道、财富之源。对于从事酒店业的员工来说，培养优质服务的意识更为重要。实习这一个多月，确实让我的服务意识有一定的提高。多站在客人的角度，为客人的利益着想，是最基本的要求，也是提供优质服务的来源。于细微处见精神，于善小处见人情，酒店必须做到用心服务，细心观察客人的举动，耐心倾听客人的要求，真心提供真诚的服务，注意服务过程中的感情交流，并创造轻松自然的氛围，使客人感到服务人员的每一个微笑，每一次问候，每一次服务都是发自内心的，真正体现一种独特的关注。

第二、在服务中，微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词，也是最好的“武器”。有时候面对比较不讲理的客人，不要试图去和他理论，而是用你的微笑和耐心去打动他。事实上，人非圣贤，孰能无过，客人并不一定总是对的，但是只要克服了“想不通”和“心理障碍”把客人放在第一位，自觉、热情地为客人做好服务工作，也就把客人当成了“皇帝”，客人也能得到满意。在同事关系上，微笑也是最好的交流工具，有时一个会心的微笑就可以消除彼此的陌生感，拉近同事间的距离。

第三、为客人提供个性化的服务，关注每一位客人需要，尽量满足他们的需求。特别是看到客人中有小孩子，马上拿来baby凳和baby碗，方便客人及小孩用餐。

第四、在做任何工作都需要耐心、细心和静心。只要做到这三个“心”，任何事情都会迎刃而解。只要认真的去做，都会有回报。要将持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质进行到底。

此次经历使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的重要。在酒店实习的经历，让我真正完成了理论和实践

相结合，同时也对于今后职业规划和就业选择有了进一步的思考。虽然，我以后不会从事酒店管理方面的工作，但我会将这次实习所得到的经验应用到我所将要从事的文秘工作中。我会以认真仔细的工作态度和持之以恒的精神去应对工作，并多听别人的建议，多点耐心，对自己所做事负责。

此外，在此特别感谢绍兴中金豪生酒店给我提供了实习机会、也感谢在实习期间给予我帮助的同事们。

酒店实践总结篇二

这个暑假我又没回家一个人留在了海口工作实习，这次工作实习的公司是一家专业的酒店培训机构，公司的老总是给我们上过两学期课程姜玲姜老师，也正是师生的关系，我才能获得这么一个宝贵的实习机会，在此对姜老师表示感谢。

做我这个工作首先一点就是对自己的公司以及业务必须有详细的了解，这样才不至于在与客户交流的时候出现回答不出客户问题的尴尬场面，这也是我一开始就面临的问题所在，因为第一次做正规的销售工作，由于经验不足，所以一开始就出现了很多问题，这样就先从我的工作流程来介绍我整个的暑期社会实践吧。

工作的第一天就是了解公司以及相关也业务情况，大致简介如下：新博亚酒店培训由酒店业著名培训师姜玲女士创立，是中国酒店业最有影响力培训品牌。姜玲女士，经济学硕士，法学博士在读，高级经济师，经济学副教授。在奥地利获得酒店管理文凭，在美国取得注册高级教育导师che和高级培训师cht认证。

自20xx年8月新博亚酒店培训创建以来，公司经历了从单纯代理美国酒店业经理人认证项目到研发并拥有独立培训课程体系、完善配套教材体系以及为企业进行内训服务的酒店专业培训之路。

目前，新博亚酒店培训拥有自由课程《酒店业督导技能hss》与《酒店业培训培训师ttt》课程，以及《服务礼仪scm》《收益管理战略rms》《对客户服务技巧star》《酒店对客户服务管理tom》等高星级酒店专业培训课程。公司在酒店一线员工工作流程及标准设计方面的经验使得许多酒店受益，他们在新博亚顾问指导下建立了自己酒店的工作流程与标准以及相应的执行监控体系。

新博亚培训教材资源也在日益完善，《新博亚酒店丛书》17本中已有6本做了修订版，非常畅销，该套丛书全面反映了酒店管理的各个领域，如前厅、客房、餐饮等，曾被中国饭店业职业经理人协会确定为“中国饭店业经理人执业资格指定用书”，还有很多院校将其选作学生教科书。

新博亚酒店培训的《星级服务人员资格认定指导教程》共4本，是中国饭店业星级服务人员资格认定指导教材，在业内得到最广泛的应用。

新博亚酒店培训服务过的企业遍及全国各省市，其中包括浙江的最佳东方、北京的时代光华、中国饭店协会、新加坡君华酒店集团、海航酒店集团、广东广晟酒店集团、浙江开元国际酒店集团、上海如家快捷连锁等。

新博亚酒店培训有一支活跃在酒店培训一线的培训师团队，他们具有丰富的一线员工培训经验，又接受专业培训，每位培训师均有擅长的培训课程，这些课程在各地高星级酒店培训近百场，受到广大学员的一致好评。

通过这些我对公司有了比较基础的了解，这也为我的下一步工作——营销打下了良好的基础。

接下来几天我的工作就是向海口星级酒店推荐他们需要的课程，由于我们的培训费用较高，我把营销目标首先地位在海口的五星级酒店，我去的第一家五星级酒店是宝华海景大酒

店，这是一家上市的五星级酒店，在于他们的总经理联系无果的情况下，我来到了人力资源部。负责接待我的是他们的培训主管，可能是他们的培训计划已经做好不变改动，又或许我稚嫩的营销方式不足以打动客户，哎，总之第一次是简短的交流之后就空手而归。之后我还去过寰岛泰得大酒店、万国大都会大酒店、金海岸罗顿大酒店、文华大酒店、新国宾馆……但效果都不是很好。最后我好好总结了一下，原因可能如下：一是我们的培训费用太高，有时候很多五星级酒店都不愿意接受这样的价位；二是我非专业的营销方式触动不了客户；三是海口的酒店培训意识还不够，总体条件不如内地；四是课程与客户需求的不对称等诸多因素，是的我总是一无所获。

最后和姜总商量之后开始电话销售，销售目标是三亚星级酒店，但是这是问题出来了，首先电话销售不是我的特长，所以在交流沟通的时候就出现了很多问题；其次电话营销有很多不可避免的弊端。总之又是没有太多的收获。

其实公司没有人专业跑销售的，因为我们的顾客多是主动上门的，而我之所以出去跑销售，更多的是想锻炼一下自己，由于接触的多是主管或是总监，总体素质相对较高，所以没有像一般销售那么为难。

在销售效果不明显的情况下，我开始了我的第二个工作，那就是负责一个新的项目开发的相关工作，这是一个与美国康奈尔大学合作的中国酒店与餐饮业职业资格认证体系项目，简单的来说就是做康奈尔大学的中方代理工作，因为这是一项新业务，所以有很多东西都要重新开始，比如代理协议、加盟协议的起草，各个不同岗位申请单的设计，一起前期的宣传等等，一方面由于老板的要求和一般的传统的中国式做法不一；另一方面自己是第一次接触这些东西，头脑里了解的等于是零，所以刚开始做的很多工作都不符合老板的要求，一遍又一遍重新开始做，有时候真的很不耐烦，但是还是坚持了下来，完成了相关的工作要求。

这个认证项目其实还有很多要做的，但是由于假期的原因我就实习到这里，总体来说这个暑假收获还是很丰富的，首先，我这算是进入比较正规的一家公司，所以工作时间和工作态度都是比较规范了，这让我提前接触到社会，对于工作一族有了新的了解和感受，因为每天即使很不想睡懒觉也要按时起床，然后匆匆忙忙去吃早餐，之后是去赶早班车。说起挤车当然要说下班时的高峰，这里只能说一句，上班一族真的不是那么容易的；其次，销售工作一方面让我对销售有了更多的理解和认识，另一方面也锻炼了自我，学会了更好的人与人之间的交流与沟通，学会了忍耐，学会了微笑对待客户；再一个就是进入公司做工作就不能想自己平时办事情那么粗心大意了，光是认真负责的态度是不够的，除此之外你还要有灵活的思维和办事方式，要能做到对老板思想的领略，只有这样做出的效果才是老板最满意的，最忌讳那种不按要求只知道按自己的理解埋头苦干的方式，这样只会是吃力又不讨好，所以要领会到要点，按目标去做事，这样效果会更好。

最后用几句话总结这次的暑期社会实践那就是——有付出不一定会有收获，但是不付出一定是没有收获的；有收获，但更多的是需要继续努力。

酒店实践总结篇三

我利用了暑假中的 0 天时间，做了一件让我一生都难忘的事——酒店服务社会实践。

最初，是爸爸命令我到自己家的酒店进行为期 0 天的服务员生活体验，而且会付给我 400 元的工资，当我听到这个命令后，我唯一的想法就是不情愿，以前在酒店吃饭，我也观察过当服务员的工作，又脏又累，对于我在家平时连垃圾都不倒的人来说，这无疑就是一个巨大的打击与考验。但是我哪敢违抗爸爸的命令啊？只好勉强接受了。

xx 月 xx 日晚上，我们一家刚刚回到 xx 坐了一天车的我筋疲力

尽，管理酒店的叔叔和姑姑说让我第二天就上岗，啊呀！真实的！就不能让人家歇一天么？但是我很快的意识到，我的一切反抗都是徒劳。

xx月xx日，我的体验开始了，早上8□xx年的小孩，当然避免不了被当做是童工，甚至桌桌客人都对我的年龄感兴趣，但你是否会觉得我被他们的天真无邪打败了？当然不会！反之，我每次都会像“中国好舌头”那样，微笑的解释。

业余时间，我还会到吧台帮忙收款。

xx天过去了，我的400元工资也就到手了！那种成就感根本不能用言语来形容。

xx天的工作，每天站立8个小时，真的很累，但我对这段经历和体验没有半点怨言，当我认真的想干好过这件事的时候，我就已经改变了，变得更明事理，更坚强，也更勤劳了。

酒店实践总结篇四

作为一名酒店管理专业的毕业生，应聘到第一温泉大酒店距今已经有了一段时间，回顾这段时日，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了不同寻常的回忆。回想这次在酒店实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。实习过程单位给予了我足够的宽容、支持和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

我被分配到前台工作，虽然相对于餐厅和客房我更喜欢前台接待的工作，但我很忐忑，我不知道我能否胜任这份工作？总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台人员的要求都会高一点，通常都会要求英语

要过三级。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我对酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了较为深入的了解并进行了实际操作。前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接□taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台因作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门——前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作天天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从周边各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息。一般客人的额外要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事；有时也有些客人会无理取闹，但是，常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

酒店的前台工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作，而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

也许，在旁人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的

程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的几个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，还给我安慰和鼓励，这让我非常感动。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍耐，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

（一）成绩与收获

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，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。实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的单纯。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。刚开始上班时，不适应长时间的站立和工作作息时间的改变，一天下来，手脚僵硬酸痛，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息，一时间真的有点吃不消。对于这些我都咬咬牙坚持下来了，也更深地体会到了生存的不易。以前在家的時候，衣食无忧，根本就没有认真思考过这些东西是怎么得来，现在当自己有了一份工作的时候，才发现得来不易。在大学里，我们只是一张白纸，通过实习我们体味了社会和人生。在学校或家里也许有老师或家长分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，

大多是学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力。在前台这个岗位，我渐渐能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。

通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

（二）问题与不足

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

其次“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来

不断地提高自己的各种能力；

最后不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

电子宾馆已经存在了比较合适的房态显示和处理系统，但是

没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了一个简单的分析。

问题：在房间退房之后，一般情况客房服务员需要20—30分钟时间做房，这个速度是具有一定的随机性的，客人不同，做房需要的时间也不一样。现在的操作流程是：客人退房——房间查酒水——房态置ok房——准备新客入住。

在很多情况下，客人的选择是具有集中性的，这主要是由于客人的选择具有趋同性，因此有些客房的入住率和新客更新率非常之高，这个现象是由客人习惯、房价、季节等很多条件共同决定的。在我们现有的操作流程中，没有给客房服务员预留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提议，把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。主要的做法有以下两点。

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否可以置ok房，这样的操作是为了避免上述情况。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

实习即将结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

回到学校，我还将继续在学校中学习，理论与实践的相结合

才是最重要。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好！

酒店实践总结篇五

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx□年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。

由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。

于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。

几天后，对商品的价格已有所了解。

但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。

这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。

根据不同层次的消费者提供不同的商品。

去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。

现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。

下联：您的满意是我最大的愿望。

横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。

他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。

他们的辛苦可想而知。

有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

时间流逝，我们一眨眼间我们都成了一二十岁的大学生了。

一年一度的暑假也迎来了我们得社会实践。

作为一名大学生，我们目前所学的都是些理论知识，所以今年的实践是一次锻炼。

社会实践尤为重要，因为只有在社会这个大集体中充分锻炼自己，积累经验，才能使自己更加强大，让自己在实践和实际工作中成长，占到有利的先机。

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。

打工实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。

因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。

大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。

因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。

使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。

巩固学习成果。

同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。

这是学业上的优势。

更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想上还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。

在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。

我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。

因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。

实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。

通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。

只不过，这个学习资源需要你的筛选。

不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理

性的知识。

但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。

学习的机会时刻充实在生活中，学习中。