

2023年酒店后厨工作总结报告(优质8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

酒店后厨工作总结报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

总结它还可以作为先进经验而被上级推广，为其他单位所汲取、借鉴，从而推动实际工作的顺利开展。下面是小编整理的关于酒店工作总结报告，欢迎阅读!更多总结范本点击“”查看。

酒店工作总结报告1

时光飞逝，转眼间20x年即将过去。在这一年里□x酒店管理部在公司的正确经营指导下，以“高效、创新、服务”的理念落实好部门管理工作，圆满完成了公司交给的各项任务，多次获得客人的好评。现将今年来的工作情况汇报如下：

一、加强业务培训，提高服务水平

酒店的每个员工就是酒店的窗口、形象。一个员工的工作态度和服务质量能真实反映出酒店的服务水准和管理水平。作为x酒店，我们把员工的素质培养作为工作的重点。包括接待礼仪、推销技巧、接听电话语言技巧等。要想客户之所想，急客户之所急。通过培训，员工的业务知识和服务水平都有了明显的提高。

二、加强员工的销售意识和销售技巧

管理部负责的两楼层里，主要是客户的休闲活动区域。因此，根据市场情况，酒店推出了一系列的促销方案。接待员根据客户的需要，为客户细心讲解客房、健身房、自助餐厅等优惠活动。这样，不仅锻炼了员工的销售技能，前台的散客也明显增加，入住率有所提高。其它休闲娱乐设施的使用率也有所增加。

三、狠抓卫生质量，为客户营造整洁、美观、舒适的环境

一个酒店的形象除了优质的服务，更体现在细微之处。我们只有把酒店的各个地方打扫干净，保持整洁、卫生，才能让客户住的放心、住的舒适。因此，我们在卫生管理方面更出台了相关的措施，把工作细化，从客房、大厅、餐厅、健身房、网吧抓起，不留一个死角、不留一个污迹，保证客人所到之处都干干净净。

四、工作中的不足和今后的打算

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：一是在服务方面还缺乏一定的灵活性和主动性；二是个别新员工工作还不够熟练；三是在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。

今后，我管理部会团结一致，在x酒店的正确带领下，围绕酒店的年度任务目标，以饱满的精神和昂扬的斗志去为每位客户提供质、效的服务。具体措施有以下几点：

- 1、继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。
- 2、继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各部门员工的服务方式方法，提升服务水准。

3、综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

20x年承载着许多人的梦想，进入新的一年，我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。20x年，我和我的部门会深入贯彻“宾客至上、服务第一”的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。

酒店工作总结报告2

20x年的时间流逝了，细算这一年来我们的努力。尽管算不上完美，但在各部门员工的积极努力下，也为酒店取得了不错的收益。

作为酒店的主管，我深知自己责任的重要性，也因此在这一年来积极的要求了自己，并以身作则的为其他的员工们做出了的榜样。当然，我也有做的不够好的地方。这也正是我需要写下这份工作总结的原因。

如今，在新的一年到来之际，我在此对自己在20x年的进步和不足做反思总结如下，希望在今后，我们的工作能有更进一步的改进！

一、工作的改进

在个人的工作方面，我根据酒店领导的要求积极的对酒店的配置、服务、销售计划等等接连做出了拟定计划方案，并在领导和同事们的建议中进行详细的修正。在工作中我带领酒店员工积极的实行改进和计划，在这一年里充分的发挥了每次假期和节日的`机会，创造销售的热潮。

除了在工作中的努力之外，我利用空闲的时间去积极的提升了自我的业务能力。通过空闲中对销售、运营等书籍的充电，我感到自己对自己工作的重点有了更深的了解，作为酒店的主管，我不应该仅仅只是去追逐每次的旺季的机会，而更应该主动的去创造机会，这样才能在平淡中做出成绩，最终推动x酒店名气的提升！

二、管理方面

在管理上，我重视将事情做到“有理有据”，对于犯错的惩罚，我会严格的执行，并一定让员工清楚的了解原因和理由。而对于奖励，我也一定会大张旗鼓的表扬，让员工们信服的同时也让大家明白，想要得到奖励并不难，只要有心，谁都能做到！

并且，在工作中我坚持以身作则，在管理上不仅严格的要求自己，在纠正员工问题的时候，更会亲力亲为！让员工能信任我，并能深刻的意识到——只有认真努力的人，没有做不好工作！

在一年来的工作中，我不仅加强了自己，还锻炼出了一支优秀的团队！正是因为有了团队中大家团结一心的努力和拼搏，才有了如今的成绩！

三、自我的不足

反思自己的不足，真的很难认清自己。为此，我向同事和员工们积极的请教了自己的问题，并收集到了许多关于自己在工作中的不足和问题。其中，最主要的一点在于我对工作有时候会犯马虎，这也是我自己经常感到自责的一点。

其他的大小问题我也不一一罗列了，但在20x年的工作中，我一定会严格努力，争取在20x年取得更好的成绩！

酒店工作总结报告3

年底了，各行各业都在进行总结，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、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，这对提高酒店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、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，把所有准备工作做好，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、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x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，让顾客在银都酒店世界感受到不一般的快乐。

酒店工作总结报告4

今年酒店全体员工克服了刚刚起步，经验不足等方方面面的困难，经历了各种工作的考验，逐渐由创业走上了成熟，也取得了可喜成绩，在经营方式上初步实现了由探索经营向专业经营的转变，在管理机制上实现了由人管人向制度管人的转变，在经营效益上实现了由规模效益向利润效益的转变。为此酒店做出了大量的工作，现总结如下：

一、认真作好各项准备工作，切实保障酒店的按时开业

在酒店一无所有的情况下，员工需要招聘，物品需要采购，各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量准备工作，加之筹建人员又缺乏经验，可以说是时间紧，任务重，人员少。能否按时开业，像一块石头压在酒店领导的心上，但又毫不犹豫的达成了共识，x的决定就是命令，时间再紧，任务再重，一定要坚决按时完成。为此酒店领导一班人积极动脑筋想办法，认真研究领会筹备方案，并带领临时招聘来的几个人加班加点，夜以继日的开展工作。

二、制订各项规章制度，逐步健全内部管理

规章制度是加强酒店管理的重要保证。为此，酒店非常重视这项工作，及时制定了各部门的岗位职责、工作服务流程等一系列规章制度。开业之初由于酒店专业素质管理人员缺乏，个别部门的规章制度不很切合实际，有工作漏洞，还有的部门规章制度一直不健全，酒店就在工作运行中结合实际情况，不断的进行调整，并与同行互相交流学习，借鉴经验，取长补短，弥补漏洞，使酒店的规章制度不断得以健全和完善。

三、加强人员的素质培训，努力提高服务质量

培训是提高员工素质的有效手段，是提高服务质量的基础性工作。酒店刚成立时，首批进入的工作人员绝大部分没有从事酒店工作的经验，高层次的管理人员就更加缺乏，加之酒店又是一个人员流动性较强的行业，尤其是餐饮服务人员，素质高的人才难以找到，素质低的人员又难以满足酒店上层次的需要，在实践中酒店领导意识到，加强人员的培养与教育是酒店提高服务质量关键，也是促进酒店生存与发展的根本。

酒店工作总结报告5

一年来，在机关事务管理局的指导下，在接待中心x主任的具体领导下，围绕工作中心，切实履行服务职责，创造性地开展接待工作，得到了多数客人和同事以及各位领导的一致好评，圆满的完成了领导交办的各项任务。同时，个人也在不同方面取得了一定的成绩，主要体现在一下几个方面，下面作工作总结如下：

一、提高认识

酒店行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必须高度认识工作的重要性，始终牢记“宾客至上，服务第一”和“让客人完全满意”的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

二、扎实工作

一年来，本人对待工作勤恳扎实，严格按照关于前台工作的各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动开展各

项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热情，友善微笑，对提出问题和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相关单位积极协调和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善和谐，妥善处理好个人生活上的各种问题。

三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深入的学习。一个人学习能力多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的知识，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断变化发展的酒店行业。

当然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点提高。

总之，在20x年的岁末，我在领导和同事的关心和帮助下，取得了一些成绩，但面对新情况新问题，还需站在新的起点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，继续认真履行工作职责，不断提高业务水平，创造性地开展工作，为接待中心的全面发展贡献自己的光和热。

;

酒店后厨工作总结报告篇二

一、认真作好各项准备工作，切实保障酒店的按时开业。

从2019年2月21日市局党组确定筹建酒店至4月16日正式开业，其间只有短短的40多天时间，在酒店一无所有的情况下，员工需要招聘，物品需要采购，各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量准备工作，加之筹建人员又缺乏经验，

可以说是时间紧，任务重，人员少。能否按时开业，像一块石头压在酒店领导的心上，但又毫不犹豫的达成了共识，市局党组的决定就是命令，时间再紧，任务再重，一定要坚决按时完成。为此饭店领导一班人积极动脑筋想办法，认真研究领会筹备方案，并带领临时招聘来的几个人加班加点，夜以继日的开展工作。

首先成立了筹建领导小组，先后四次召开小组会议，研究制定了筹建工作方案；研究制定了采购物品计划；研究制定了临时用工人员招聘和培训方案；制定了临时用工人员的工资标准；制定了当前一个时期的工作重点和工作思路。并将这些工作分阶段制定出时间进度表，逐日抓落实，保障酒店的按时开业，得到了省市局领导的好评。

二是成立了物品采购领导小组，具体负责物品采购方案的落实。在董事会的支持帮助下，在短短的十多天时间里，会同机关监察、计财等有关科室同志一起对十三大类两千多个品种的筹建物品进行了外出集体采购，按照廉政规定的要求，对需要政府采购和控办批办的大宗商品，严格按照规定实行招标采购，并组织人员及时组织到位。

三是按时完成了人员招聘工作，人员招聘是酒店筹建工作的重头戏，能否招到较高素质的人员并及时到位，是酒店能否按时开业的关键，也是酒店以后能够顺利发展的保证。为此，我们认真作了以下工作：1. 充分利用报纸、广播和电视进行广告宣传，尽可能让更多的人知道开来大酒店的招聘事宜；2. 成立招聘工作小组，认真了解应聘人员的基本情况，按照酒店要求严格把关；3. 组织体检，确保受聘人员身体健康，避免了传染病人的进入；4. 对新近招聘的人员进行了军训，此举的主要目的就是为了强化员工的整体观念和组织纪律性，经过四天的军训取得了较为明显的效果。5. 组织新聘人员到省开来酒店进行正规化的岗前业务培训，经过22天的实习，新聘人员初步掌握了规定岗位的业务知识，增强了工作能力。整个招聘培训前后历时三十多天，共招聘培训各类员

工110余人,为酒店的开业奠定了良好的人才基础。

二、制订各项规章制度,逐步健全内部管理。

列规章制度。开业之初由于酒店专业素质管理人员缺乏,个别部门的规章制度不很切合实际,有工作漏洞,还有的部门规章制度一直不健全,酒店就在工作运行中结合实际情况,不断的进行调整,并与“省开来大酒店”、“航天大酒店”“景福大酒店”等同行互相交流学习,借鉴经验,取长补短,弥补漏洞,使酒店的规章制度不断得以健全和完善。酒店财务部门最先制定出了一套切实可行的财务制度,健全并完善了酒店财务部门各岗位人员的岗位工作职责,使整个酒店的财务、供应、保管、领用等各项工作开展的有条不紊、井然有序。他们还根据酒店会计核算的实际需要,经过不断的讨论、修改和反复的实际应用,建立了一套完整的适合本酒店财务核算和管理需要的电算化财务记帐系统。为了便于酒店的每一位员工都能详细了解酒店的规章制度,酒店又编制了《****大酒店员工手册》,发放到每一位入店员工的手中,使其能够照章办事,时刻用规章制度来约束自己的行为,明确自己所拥有的权利和义务。为了使酒店的管理水平更上一个新的台阶,在12月份酒店还特意高薪聘请了专业的管理人员,对酒店进行了全面的改革,推出了早例会制度、质量检查考核办法、经理考勤签到制度、部门工作日志等一系列新的规章制度,这些制度的制定加强了对各级人员的管理,起到了“以制度管人”的良好效果。使酒店全体员工的精神面貌、举止言行、环境卫生等很多方面都提高了一个层次。

目前,酒店已制定下发了各类职责、规定、办法、流程等规

章制度40余个,对每一个人的岗、责、目标都提出了明确的标准,对超越和违反的都做出了相应的处罚规定。做到了对每项工作、每个工作环节都有章可循,有规可依。

三、加强人员的素质培训,努力提高服务质量。

酒店后厨工作总结报告篇三

尊敬的各位领导、同事：

20xx年是我任宾馆经理的第二个年头，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰，因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。

两年来，我以宾馆为家，兢兢业业，与宾馆全体员工齐努力共奋进，让宾馆经营管理稳步前进，取得了良好的经济效益和社会效益，员工薪水进一步提高，宾馆硬件设施逐步改进，服务功能不断完善，宾馆知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。20xx年，宾馆经济效益显著。

(一)在宾馆经营方面：

1、经营收入方面。20xx年度经营收入1240万元，超额完成20xx年度800的目标任务；超出20xx年经营收入440万元。

(二)在内部管理方面的好与坏：

1、对各部门及班组推行绩效管理。

由于经营当中存在沟通上的问题，绩效的真正功效只发挥了一部分，团队的战斗力相对较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过强化思想管理，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、通过自主管理，调整了管理方向，打造自身品牌。

在未央湖地区获得最佳环境单位。

由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，在新的一年里，我将为此加强协作、努力学习和提高，并竭力为宾馆努力奋斗”。

3、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，不断完善宾馆制度，制定细化工作流程；但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20xx年我将对其进行彻底整治。

4、做好政务接待，树立行业品牌形象。

20xx年宾馆先后接待了五一、十一旅游旺季接待、外宾客人、陕科大会议及各种培训会议会等，创建店以来最高规格，全年接待量最多的一年，全年承接大小会议54多次；大型婚宴15余次。

由于我们各阶层员工精心准备和现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待高标准会议工作中受到客人表扬和认可。

宾馆务实经营管理，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人员一同研究，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)宾馆经营管理方面：

1、由于宾馆在20xx年正式接手投向市场，初期经营成本大，对宾馆净利润指标而言就出现不尽人意的地方，宾馆的成本控制也是今后工作的重点。

2、宾馆人力资源的匮乏，经营部门人手短缺，经导致管理员顶岗，管理工作放松跟进，日常服务细节问题经常出现问题。

3、宾馆各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受宾馆体制所限，减员增效和制定一套行之有效的、合理的薪资制度是当务之急。

三□20xx年任职想法：

1、明确市场定位，提高销售收入：

突出宾馆的特色，使宾馆在中、高端消费群体的基础上，扩展到高端消费群的范畴，建立了一部分相对固定的消费群体，确保宾馆的住房率的稳定提升。

(1)提高现有销售人员销售理念，扩展销售新思路，进一步挖掘宾馆客源市场，为更好的展开宾馆全员销售工作奠定了基础。

(2)市场的认知度得到进一步提升。

加强了市场宣传力度，通过各种宣传方式，对宾馆进行营销推广，以增加宾馆的知名度。

(3)餐饮销售工作要有明显的提升。

餐饮部在推出菜品方面不断更换花色品种，按季节不同经常更新菜谱，规定厨师必须按定量的标准加工制做出具有“色、香、味、型”具体的菜品，同时通过举办各种营销活动来推出新的菜式品种。

(4)集中精力，全员关注中秋、圣诞等节日的筹备、策划及销售工作，通过全员的努力销售，节日销售业绩为宾馆将带来了可观的收入。

2、提高中层人员管理水平，加强员工培训工作：

坚持把员工素质培训持之以恒地放在首位，通过对员工采取集中培训、专项培训等培训方式，使员工能够更好的适应本职工作，了解宾馆的实际运营情况，遵守宾馆现行的规章制度，让每位员工都明确意识到优质的服务及节能降耗工作在宾馆运营过程中的重要性，并将此落实到实际工作中。

并加强了对员工服务礼仪、仪容仪表方面的培训，让员工在对客服务中提高服务质量，树立宾馆形象，体现宾馆企业文化。

3、安全管理工作常抓不懈，保证宾馆正常运行：

安全生产，始终作为宾馆工作中的重中之重。

要求保安部在日常工作中考虑到宾馆的特殊地理位置和人员不足的情况下，一是对员工进行不同层次、内容的安全消防知识培训，提高处置突发事件的应急能力；二是对加强对宾馆安全巡查力度，及时发现隐患及时整改；三是对全员进行了安全知识考核，提高了职工的安全意识，做到警钟长鸣。

4、关爱员工，做好后勤保障工作，增强企业凝聚力：

既要提高员工素质，又要关心员工疾苦，为员工办实事，认真组织落实好各项后勤保障工作。

要求员工餐厅在不断推出新花样的同时，保证菜谱的营养均衡。

要求人力资源部定期对员工浴室卫生进行彻底打扫，给员工创造温馨舒适的环境。

增强了员工团队合作意识，对外弘扬了宾馆精神，展现了宾馆风貌，营造了一种轻松和谐向上的宾馆文化氛围。

我会以饱满的工作热情、扎实的工作作风，强化管理、全面落实科学发展观，取得更好的成绩。

尊敬的xx总、全体员工同志们：

20xx年是我任酒店执行总经理的第二个年头。

回顾走过的路，再看看今天的酒店，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。

因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。

取得了良好的经济效益和社会效益，职工薪水进一步提高，酒店硬件设施逐步改进，服务功能不断完善，酒店知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。

20xx年，酒店经济效益创下了历史新高。

在成绩面前，我戒骄戒躁，保持清醒头脑，制定了20xx年工作目标：加强专业知识的学习和成功酒店的借鉴，提高自己的管理水平，在上级的决策和领导下，创新和提升酒店软件质量。

一、所做的主要工作

(一)在酒店经营方面：

1、经营收入方面□20xx年度经营收入**元，超额完成**年度一千万的目标任务；超出**年经营收入(**万元)**万元。

(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、组织开展各阶层员工的学习、培训及技能比赛，提高员工素质。

为了提高员工综合素质与服务水平[]20xx年中着手按市旅游局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，酒店参与指导教学，评比结果取得良好名次，获得了市旅游局颁发的最佳组织奖;力求在20xx年能组队参加市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到市级酒店参赛成绩最好的代表队。

真正起到提高员工服务技能及提升员工素质的目的。

3、通过自主管理，并通过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，打造自身品牌。

并在政府上一年度的颁奖企业中获得开发区最佳接待单位，获得政府一万元的现金奖励。

由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，在新的一年里，我将为此加强协作、努力学习和提高，并竭力为酒店努力奋斗”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，不断完善酒店制度，制定细化工作流程;但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在20xx年我将对其进行彻底整治，使某些流程

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的其他管理人员认真研究，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，争创我市优秀饭店。

20xx年酒店先后配合市有关政府接待了五一、十一旅游旺季接待、外宾团队、教委会议及全国菊花花会等，创建店以来最高规格，全年接待量最多的一年，全年承接大小会议100多次；大型婚宴、宴会150余次。

由于我们各阶层员工精心准备和现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待高标准会议工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。

全年员工拾捡归还客人现金、手机及其它大小物品近20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人员一同研究，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20xx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不尽人意的地方，酒店的成本控制也是今后工作的重点。

2、由于酒店人力资源的匮乏，经营部门人手短缺，经常导致管理员顶岗，管理工作放松跟进，导致日常服务细节问题经常出现问题；人少不敢管，是造成服务质量提高不上去的根本原因。

3、酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和制定一套行之有效的、合理的薪资制度是当务之急。

三□20xx年任职想法：

1、制定20xx年各项经营指标任务：

由于二号楼对外承包经营及晋美房产公司经营场所的租赁，经营场地的减少(2号楼有18间客房、1个多功能大厅)。

合理制定20xx年度的指标任务及与管理员薪资挂钩，是调动管理员潜力的根本动力。

(具体另协商制度)

2、明确市场定位，提高销售收入：

根据酒店经营面积的减少制定合理的经营思路，准确地把握市场变化和 demand，充分发挥团队作用，利用自身优势，突出酒店的特色，使酒店在中、高端消费群体的基础上，扩展到高端消费群的范畴。

建立了一部分相对固定的消费群体，确保酒店的住房率的稳定提升。

(1)提高现有销售人员销售理念，扩展销售新思路，进一步挖掘酒店客源市场。

为酒店更好的展开酒店全员销售工作奠定了基础。

(2)市场的认知度得到进一步提升。

加强了市场宣传力度，通过各种宣传方式，对酒店进行营销推广，以增加酒店的知名度。

(3)餐饮销售工作要有明显的提升。

餐饮部在推出菜品方面不断更换花色品种，按季节不同经常更新菜谱，规定厨师必须按定量的标准加工制做出具有“色、香、味、型”具体的菜品，同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。

(4)集中精力，全员关注中秋、圣诞等节日的筹备、策划及销售工作，通过全员的努力销售，节日销售业绩为酒店将带来了可观的收入。

3、加强“精细化管理”，做好成本控制：

20xx年是酒店持续推进精细化管理的第二年，按照上级的要求，将精细化管理工作贯彻到工作的各个环节中，并在管理过程中逐步寻找问题，同时制定出明确的实施方案，将精细化工作深入持续推进，形成精细化管理的长效机制。

(1)通过规范采购部工作流程，完善相关采购制度，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

(2)在酒店能源消耗方面，细化管理；对比经营。

4、完善酒店各项规章制度，建立内部合理而有效的运行机制：
严格按照酒店服务业管理规范的要求，完善酒店各项制度。

今年，在相关会议制度上狠下功夫、狠抓落实。

(1)每月定期组织中层以上管理人员召开“月度工作计划会”；布置工作与督促检查每月工作完成情况。

通过月度工作完成情况来考核各部门负责人。

(2)每周定期执行质检人员通报上周对酒店各项工作的质检检查结果。

及时完善和改进

(3)每月定期组织中层以上管理人员及销售部全体人员召开销售协调会。

在对客方面出现的问题及投诉进行处理，从而提高管理层的管理水平和协调问题、解决问题的能力。

(4)每月定期组织中层以上管理人员及销售部全体人员召开应收账款协调会议。

将每一笔应收帐款落实到个人，发挥销售人员工作的积极性。

(5)每月定期组织成本控制小组人员召开成本控制(节能降耗)专项会议。

根据每月财务提供的报表，找出问题并及时解决，做好成本控制工作。

用制度保障团队执行力的开展，进一步加强在工作流程和工作标准的执行力度方面的监督和检查。

同时，制定了各岗位工作职责和工作标准，使员工做到有章可循。

加强了劳动纪律管理，严肃考勤制度，保证了酒店各项工作有效运行，各项工作逐步走向规范化。

5、提高中层人员管理水平，加强员工培训工作：

中层管理人员作为酒店的`中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定。

充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理，并为中层管理人员提供外出学习交流的机会是必要的。

要求人力资源部围绕酒店经营主题，重点开展降低成本、提高效益；精细管理；绩效考核、提升效率；持续改进的各类实战型培训，努力提高中层以上管理队伍整体素质。

坚持把员工素质培训持之以恒地放在首位，通过对员工采取集中培训、专项培训等培训方式，使员工能够更好的适应本职工作，了解酒店的实际运营情况，遵守酒店现行的规章制度，让每位员工都明确意识到优质的服务及节能降耗工作在酒店运营过程中的重要性，并将此落实到实际工作中。

并加强了对员工服务礼仪、仪容仪表方面的培训，让员工在对客服务中提高服务质量，树立酒店形象，体现酒店企业文化。

6、完善长效管理，提升创卫水准：

去年，通过实施每周一下午亲自带队定期对酒店的整体卫生环境进行检查。

创卫工作的开展，得到了进一步的提高。

也有力的促进了酒店的基础管理工作。

使每一位员工都把创卫工作的重要性牢记于心。

本年度将进一步加大这方面的管理，本人保证每日至少巡查一次。

7、安全管理工作常抓不懈，保证酒店正常运行：

安全生产，始终作为酒店工作中的重中之重。

要求保安部在日常工作中考虑到酒店的特殊地理位置及前期遗留问题和人员不足的情况下，一是对员工进行不同层次、内容的安全消防知识培训，提高处置突发事件的应急能力；二是对加强对酒店安全巡查力度，及时发现隐患及时整改；三是对全员进行了安全知识考核，提高了职工的安全意识，做到警钟长鸣。

使防范工作落到实处，确保全年不发生任何责任事故，有力保障酒店经营的正常运行。

8、关爱员工，做好后勤保障工作，增强企业凝聚力：

既要提高员工素质，又要关心员工疾苦，为员工办实事，认真组织落实好各项后勤保障工作。

要求员工餐厅在不断推出新花样的同时，保证菜谱的营养均衡。

要求人力资源部定期对员工更衣室、浴室卫生进行彻底打扫，给员工创造温馨舒适的更衣环境。

在员工宿舍管理方面加大力度，给员工一个舒适安静的休息

环境，使他们有一个良好的精神状态投入到工作中。

作为一名管理人员应不断提高自己，始终起到模范带头作用。

安排酒店组织丰富多彩的文体活动：春夏季的爬山、踏青比赛活动等；这些形式多样、内容丰富、注重实效的文体活动大大地增强了酒店的凝聚力和向心力，对内丰富了酒店员工的文化业余生活，陶冶了员工情操，增强了员工团队合作意识，对外弘扬了酒店精神，展现了酒店风貌，营造了一种轻松和谐向上的酒店文化氛围。

以上是本人20xx年度的述职报告，在迎接挑战的20xx年工作中，我将与全体员工一道，齐心协力，不辜负上级领导的厚望，我会以饱满的工作热情、扎实的工作作风，强化管理、全面落实科学发展观。

在丁总的带领下，取得更好的成绩。

酒店工作总结报告

董事局各位董事：

20xx年，是我就任xxxx酒店总经理的第二年，也是xx酒店连锁经营发展壮大的一年。

在这一年里，我和酒店执全委会成员在集团董事局的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念一站在手，写作无忧!]不断创新营销方式，进一步提高服务质量，致力酒店的连锁发展和品位提升。

通过全体xx酒店人的共同努力，克服资金紧张、人员流动大、同行竞争压力加剧等诸多困难，酒店的经营业绩稳步上升，连锁发展扩张战略稳步推进。

在各位董事的领导下□xx酒店人连续奋战三个多月，在20xx年12月7日隆重推出了xx第一家产权式酒店—湖天一色xx酒店，这是xx酒店连锁发展战略上重要的一步。

xx酒店人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了董事长及各位董事的肯定和业内同行、社会各界人士的好评。

酒店经营目前呈现出良好的发展趋势，以xx集团“用心营造、至高致远”的价值理念和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xx酒店持续长远的连锁发展，确保股东利益、增加员工收入、提升酒店品牌服务，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，我向各位董事和同事述职，请予以审议。

一□20xx年度考核指标完成情况

20xx年度酒店营业收入计划为(略去)万元，实现营业收入(略去)万元，完成比例(略去)%，但由于应收帐款等因素的影响。

考核收入完成比例为(略去)%，考核盈余完成比例为(略去)%。

二、工作措施及存在的问题

1、抓管理，树形象；

20xx年xx酒店以《董事局工作报告》为指针，严抓细管、开源节流，全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了董事局下达的各项工作。

先后被xx市环保局评为“绿色宾馆”、被卫生局评为“食品

卫生a级管理单位”、被xx市工商局评为“消费者信得过单位”，酒店的品牌形象得到了业内同行的肯定和受到社会各界的一致好评，并按董事局工作报告要求完成分公司注册工作。

2、抓发展，强品牌；

xx大酒店根据集团制订的“依托房地产主业，做连锁发展”的发展战略，在强抓管理的同时，不断推进连锁发展。

通过努力□xx首家产权式酒店——湖天一色xx酒店于20xx月12月7日隆重开业。

在湖天一色店筹备过程中，酒店人根据董事局及董事长的要求，降低投资成本，保证酒店档次。

投资额下降了，酒店的档次并未下降，开业以后得到了社会各界和宾客的认可。

湖天一色店的定期开业，在xx酒店连锁发展道路上有着里程碑式的意义，创造了xx酒店业的几项第一。

为今后的连锁发展奠定了坚实的基础，锻造了一支能吃苦耐劳的队伍。

3、抓经营，显成效；

餐饮部全年计划营业收入(略去)万元，实际完成营业收入(略去)万元，完成率为(略去)%。

酒店的营销活动开展得有声有色，厨部通过努力，在保留优质菜品的同时不断推出新菜。

中餐大厅各种宴席不断，在宴席的接待、特殊节日的营销活

动均取得了很好的效果。

在10年的圣诞平安、狂欢夜活动中实现售票收入(略去)万元，比2009年的(略去)万元，增加了(略去)万元，达到了预期的目的。

房务部全年计划营业收入(略去)万元，实际完成营业收入(略去)万元，完成年计划的(略去)%，湖天一色xx酒店以客房经营为主，尽快完成湖天店餐饮配套服务功能，为连锁发展经营创造经济效益。

活动中心全年计划营业收入(略去)万元，实际完成营业收入(略去)万元，完成年计划的(略去)%。

对迪美实行改制，由员工承包经营。

根据市场规律，经酒店研究报董事局批准，将运通旅行社进行转让，这两个部门从酒店剥离出去，减少了酒店的亏损点，利于酒店的经营管理。

4、抓维护，降能耗；

世纪店已开业运营四年，设施设备的最佳运营阶段已经过去，进入了设备维修阶段。

10年我们对中央空调主机、管路、空调末端进行设备维护、节能降耗，06年水电费为(略去)万元，比09年的(略去)万元节约(略去)万元，这是非常难得的。

5、做“三定”，控“三费”；

年初，根据董事局的布路，认真做好人员“三定”，即定编、定岗、定薪。

10年定编1207人，年末实际在岗人数为1187人，比定编少20人。

通过定编，使各岗位工作量不断饱和，工作效率得到了有效提升。

按年初制订的“三费”标准我们不折不扣的进行落实执行。

对各部门低值易耗品、办公用品的领用严格按定额标准领用，定期召开成本分析会，对经营和管理成本进行分析，让成本意识深入员工心中。

6、抓安全，保秩序；

11年的安全保卫工作是值得警醒的一年，对突发安全事件缺乏警惕性，在后期的工作中严格加强防范，确保酒店的安全保卫工作。

在湖天一色店筹备中，几乎包揽了后期绝大部分设施设备的搬运工作。

酒店后厨工作总结报告篇四

经过两年多的学习积累，最终在x年，开始了人生的一个新的历程——实习。作为文秘专业的学生，我选取了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，可是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，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，基本上都是从那里

开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

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，而是选取他们最先接触的部门前台，所以前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。

客人的要求基本都差不多，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，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自我说要订三张去北京的机票，并且客人自我签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自我订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自我的签名确认单，可是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，可是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半次分为早班、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状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状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。并且还能够在缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

酒店后厨工作总结报告篇五

岁月如梭，时光飞逝，转眼间一年又要过去了。回首即将过去的2011年感触颇多，这一年来对于我来说：即是艰辛的一年，也是丰收的一年。

作为电力装配事业部生产管理中心大家庭的一份子，时时刻刻绷紧稳健生产这根绳，不断的解决问题、优化生产，消除各项瓶颈，身上所承担的责任和压力罄笔难书，生产管理中心在曾总的带领下，顶住压力，肩扛责任，克服了种种困难，迈过了道道沟坎，取得了基层的信任和钦佩，获得了领导的赞扬和鼓励，同时，我也明显感觉到自己在不断成长，收获更多的是自身的历练和成熟。现在就我在2011年的工作总结如下：

2011年1月至4月，作为生产管理中心源装置车间主任，肩负着车间分解生产作业计划并确保按时完成；做好现场管理及物流管理，按照工艺和质量要求组织生产，提高生产效率及减少损耗，就职期间，兼管流水线项目厂内部件加工和现场施工人员配备工作，流水线是公司新研制开发项目，对于我来说，既没有前者经验可借鉴，也没有进行系统的理论培训，就拿安徽合肥流水线和河北石家庄流水线厂内加工情况来说，研发仅提供bom清单，本人借鉴前期表库类产品加工经验，有效组织生产加工并打包发货，最终虽说有做的不到位的地方，但没有出现加工和运输类质量事故，并且得到现场施工人员认可。（信息来源于大学生个人简历网<http://>转载请注明）

2011年5月至12月，作为生产管理中心生产调度，先后兼管型材装配车间、变压器车间及焊装车间。生产调度职责根据年度生产计划和销售订单制定每月生产计划及周计划，组织有效生产，协调并检查各车间的工作情况，及时协助各车间主任或班组长解决生产过程中影响生产进度的各种问题，2011年公司面临内部人员调整和企业结构革新，部分部门人员调整给生产带来巨大压力，尤其是采购部门管理层调整，新任领导管理熟悉过程，必然会影响部分物料的采购及时性，结

果出现的物料推迟到料和物料集中到料现象，打乱了生产的计划性，瞬间出现产品积压，个别工序人员紧缺现象，作为生产调度，根据实际情况，及时调整人员，借调其它工序人员补充紧缺工序，充分利用业余时间协助生产加快生产步伐，最终保证质量的前提下已最快速度完成任务，2011年销售订单呈现批量集中、供货期短及产品特殊等别于往年的特点，这样的局势下，还要面临缺料的影响，回顾2011年度生产调度工作，协调物料占总工作量三分之一左右，面对采购人员调整、元检检定老化工艺变更、仓储物流部收发物料控制制度改革及车间基层管理人员调整，给物料协调工作带来很多不便，为适应公司形势变化的同时尽量不影响生产进度，生产调度牺牲个人业余时间协助车间生产；制订生产车间月度计划、生产备料计划及生产投料计划占生产调度总工作量四分之一左右，每月根据生产订单任务、常备订单附件库存量及当月投料计划，制订当月车间生产计划，2011年度积极响应公司降低库存，有效利用库存物料号召，合理制订生产投备料计划，从2011年度每月库存占压资金来看，逐月呈现下降趋势；制订月度订单预发货计划和各工序订单产品生产进度跟踪占生产调度总工作量三分之一偏多，2011年3月份、6月份及11月份，根据订单比较集中特点，有效组织生产，三个月产值均超千万，并且创出月度产值历史新高，在此期间，生产调度依据月初制订的发货计划，每天落实跟踪进度，发现异常，第一时间协调解决，生产部下设变压器车间、型材车间、焊装车间、装配走线车间、表调试车间及源装置车间共计6个车间，除源装置车间定岗车间主任外，其余5个车间都为班组长，设定班组长没有明确岗位职责约束，随之带来的效应就是增加生产调度的工作量；兼管车间尤其是从2011年11月份兼管焊装车间以来，给自己的感觉，工作压力大了很多，肩负责任有时令人难以喘息，焊板组器件品种多样化和金工配线组钣金件多样化在监控进度和核对缺料工作中占用大量时间，按照正常情况，焊装车间应设专人负责管理，由于公司目前面临的特殊情况，安排兼管，作为车间代管，与以往相比，车间最大的改善是安排一项工作，事先把工作的重要性和时间的紧迫性告知大家，把工作的标准给大家讲

清楚，然后认真检查落实工作进展的情况，而且对于常见的易发生的问题敢于直视，及时发现员工工作心态，实时采取有效治理措施。

总之，做一名合格的生产调度员必须全面要求自己，虚心学习，自动自发，让我们以崭新的面貌迎接2012年！

酒店后厨工作总结报告篇六

某大酒店从4月16日正式开业以来，走过了八个多月不平凡的创业历程。回顾20__年，酒店全体员工克服了刚刚起步，经验不足等方方面面的困难，经历了各种大型会议和重要vip客人的接待工作的考验，逐渐由创业走上了成熟，也取得了可喜成绩，在经营方式上初步实现了由探索经营向专业经营的转变，在酒店管理机制上实现了由人管人向制度管人的转变，在经营效益上实现了由规模效益向利润效益的转变。在八个多月的时间里共接待客人人次，创营业收入万元，实现净利润万元(不含对外承包收入)。为此酒店做出了大量的工作，现将年终工作总结如下：

一、认真作好各项准备工作，切实保障酒店的按时开业。

从20__年2月21日市局党组确定筹建酒店开始，到一路艰辛的工作，能否按时开业，像一块石头压在酒店领导的心上，但又毫不犹豫的达成了共识，市局党组的决定就是命令，时间再紧，任务再重，一定要坚决按时完成。在只有短短的40多天时间，在酒店一无所有的情况下，员工需要招聘，物品需要采购，各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量准备工作，加之筹建人员又缺乏经验，可以说是时间紧，任务重，人员少。为此饭店领导一班人积极动脑筋想办法，认真研究领会筹备方案，并带领临时招聘来的几个人加班加点，夜以继日的开展工作，终于在4月16日正式开业。一下是这40多天来领导与员工们所作的努力：

首先成立了筹建领导小组，先后四次召开小组会议，研究制定了筹建工作方案；研究制定了采购物品计划；研究制定了临时用工人员招聘和培训方案；制定了临时用工人员的工资标准；制定了当前一个时期的工作重点和工作思路。并将这些工作分阶段制定出时间进度表，逐日抓落实，保障酒店的按时开业，得到了省市局领导的好评。

二是按时完成了人员招聘工作，人员招聘是酒店筹建工作的重头戏，能否招到较高素质的人员并及时到位，是酒店能否按时开业的关键，也是酒店以后能够顺利发展的保证。为此，我们认真作了以下工作：

1、成立招聘工作小组，认真了解应聘人员的基本情况，按照酒店要求严格把关；

3、组织体检，确保受聘人员身体健康，避免了传染病人的进入；

5、组织新聘人员到省开来酒店进行正规化的岗前业务培训，经过22天的实习，新聘人员初步掌握了规定岗位的业务知识，增强了工作能力。

整个招聘培训前后历时三十多天，共招聘培训各类员工110余人，为酒店的开业奠定了良好的人才基础。

三是成立了物品采购领导小组，具体负责物品采购方案的落实。在董事会的支持帮助下，在短短的十多天时间里，会同机关监察、计财等有关科室同志一起对十三大类两千多个品种的筹建物品进行了外出集体采购，按照廉政规定的要求，对需要政府采购和控办批办的大宗商品，严格按照规定实行招标采购，并组织人员及时组织到位。

二、制订各项规章制度，逐步健全内部酒店管理。

规章制度是加强酒店管理的重要保证。为此，酒店非常重视这项工作，及时制定了各部门的岗位职责、工作服务流程等一系列规章制度。开业之初由于酒店专业素质管理人员缺乏，个别部门的规章制度不很切合实际，有工作漏洞，还有的部门规章制度一直不健全，酒店就在工作运行中结合实际情况，不断的进行调整，并与“省开来大酒店”、“航天大酒店”“景福大酒店”等同行互相交流学习，借鉴经验，取长补短，弥补漏洞，使酒店的规章制度不断得以健全和完善。酒店财务部门最先制定出了一套切实可行的财务制度，健全并完善了酒店财务部门各岗位人员的岗位工作职责，使整个酒店的财务、供应、保管、领用等各项工作开展的有条不紊、井然有序。他们还根据酒店会计核算的实际需要，经过不断的讨论、修改和反复的实际应用，建立了一套完整的适合本酒店财务核算和管理需要的电算化财务记帐系统。为了便于酒店的每一位员工都能详细了解酒店的规章制度，酒店又编制了《____大酒店员工手册》，发放到每一位入店员工的手中，使其能够照章办事，时刻用规章制度来约束自己的行为，明确自己所拥有的权利和义务。为了使酒店管理水平更上一个新的台阶，在12月份酒店还特意高薪聘请了专业的酒店管理人员，对酒店进行了全面的改革，推出了早例会制度、质量检查考核办法、经理考勤签到制度、部门工作日志等一系列新的规章制度，这些制度的制定加强了对各级人员的管理，起到了“以制度管人”的良好效果。使酒店全体员工的精神面貌、举止言行、环境卫生等很多方面都提高了一个层次。

目前，酒店已制定下发了各类职责、规定、办法、流程等规章制度40余个，对每一个人的岗、责、目标都提出了明确的标准，对超越和违反的都做出了相应的处罚规定。做到了对每项工作、每个工作环节都有章可循，有规可依。

三、加大宣传和营销力度，积极寻找培养客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。

提高酒店的知名度和培植自己的固定客源，是一个酒店生存

和发展的基本前提。酒店刚开业时由于缺乏经验，没有注重自身宣传，致使客房部在开业几个月一直处于低落期，客房收入很不理想，每月在六七万左右徘徊。很快酒店就意识到这一点，根据需要及时成立了营销部，加大自身的宣传力度。同时，积极寻找客源，做市场调查，详细分析本市的竞争形势，并与多家单位签订固定协议。另外还注意利用媒体宣传自我，打电视广告，做广告标牌，制作宣传饭店的小册子，印发菜肴介绍等一系列促销措施。经过“五一、国庆黄金周”、“宋都文化节”、“古观音寺会议”、“省农林会议”、“河大校庆”、“接待《同一首歌》剧组”、“菊花花会”期间接待全国十五家上星卫视电视台记者和长达一个月共六期的河南省出口退税培训班等活动。不仅为酒店积累了丰富的工作经验，也对开来大酒店起到了很好的宣传作用，为提高酒店的知名度，树立本市的美好形象作出了贡献。

酒店开业以后，根据经营管理长期发展的需要，酒店很快就向有关部门递交了“三星级旅游涉外酒店”的申请，利用这次活动积极完善了酒店的硬件设施，同时，按照三星级的标准加强了软件方面的建设，使酒店在开业仅仅18天的时间就通过了三星级涉外酒店的检查和评定，并于5月16日举行了挂牌仪式。大大提高了酒店的知名度，拓宽了酒店的经营渠道。

9月份酒店又开展了全员销售活动，制定出了一套全员销售奖励方案，使酒店呈现出人人关心销售，人人参与销售的良好局面。酒店还克服了酒店接待规模有限的短处，打出了联手战略，与档次规模接近的___大酒店多次合作，共同接待大型会议和团队，不仅为本酒店增加了效益，也加强了酒店与同行业之间的交流，体现了酒店的合作精神。开业以来，与酒店签订固定协议的客户达到50多家，使酒店有了稳定的客源，为酒店销售收入的稳步增长提供了可靠保障，全年协议客户在酒店的消费金额约占收入总额的15。

为了让酒店不局限在本市这个小的范围之内，让外地人也知道酒店，酒店还积极派人参加旅游局组织的赴上海参加“旅

游交易会”活动，派出人员共带资料300多份，在上海散发一空，这次活动的参加既宣传了我们自己的酒店，又学习了外地同行们的先进经验，为今后进一步开拓市场奠定了良好的基础。

四、加强人员的素质培训，努力提高服务质量。

培训是提高员工素质的有效手段，是提高服务质量的基础性工作。酒店刚成立时，首批进入的工作人员绝大部分没有从事酒店管理工作的经验，高层次的酒店管理人员就更加缺乏，加之酒店又是一个人员流动性较强的行业，尤其是餐饮服务人员，素质高的人才难以找到，素质低的人员又难以满足酒店上层次的需要，在实践中酒店领导意识到，加强人员的培养与教育是酒店提高服务质量关键，也是促进酒店生存与发展的根本。为此，在酒店开业之初就对所招聘员工进行军事化、规范化的培训和系统的理论授课，并到四星级酒店进行了全方位的培训和实习，取得了培训合格证书。这对酒店开业以后能够迅速获得三星涉外酒店起了一定的作用。平时酒店管理工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训、餐饮客房业务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作业务起了很好的作用。酒店还采取走出去请进来的办法，派酒店管理人员赴__学习，邀请省开来的专业酒店管理人员来酒店进行指导培训，这些措施不仅极大地调动了员工的工作积极性，而且进一步全面提高了酒店管理水平和服务质量。

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，酒店成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准印发给各部门，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化。

酒店后厨工作总结报告篇七

天源大酒店餐饮部以“提升、发展、效益”为主题，把“想方设法扩大客源，千方百计增加收入，精打细算控制成本”的指导思想贯彻于各项工作的始终，做到了把损失降到最低点，营造良好的经营秩序，员工队伍稳定，服务质量稳中有升，取得了良好的经济效益和社会效益。一年以来，在董事长的关心指导下，在同志们的大力支持帮助下，本人努力提高业务能力，认真履行工作职责，求真务实，较好地完成了工作任务。现将本年度主要工作情况总结如下：

20x年，天源大酒店餐饮部以酒店创建绿色旅游饭店为契机，以服务地方旅游业快速发展为中心，以提高效能为目标，紧紧围绕年初确定的目标任务，实现了重点工作全面推进、日常工作全部到位，经济效益和社会效益交以往均有大幅提高。

(一)真抓实干，各项工作取得新成绩

营收总体状况

过程、到出品层层把关，保证出品质量，将菜品制作时间进行严

格把关，每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人。

(二)抓好规范管理，强化协调关系,提高综合接待能力。

2. 建立出品质量监督制度。每周跟进一次早餐,提高早餐出品质量。对午、晚用餐客人及时听取反馈意见,改进菜品和服务,同时对老客户在店用餐情况进行跟踪,及时调整菜品花样和口感,以满足客人就餐需求。

3. 加强协调关系。酒店分工细、环节多,一项工作的完成,有赖于各部门、各员工之间的协调合作,在每天例会上提出出现

的问题, 搞好协调, 将问题及时有效解决。

4. 提高综合接待能力。今年, 全面抓好了服务规范, 菜品质量, 加大了餐具及桌椅、转盘的清洗力度, 逐步提高接待能力, 做好了各类团体宴会、白、喜宴、自助餐、会议餐接待。

酒店后厨工作总结报告篇八

在20x上半年, 我们x酒店后勤部在酒店领导的带领下再次将酒店的管理进一步提升, 并着重改善了员工宿舍和员工食堂, 并对员工进行了培训, 提升了酒店内员工的工作能力, 将酒店的服务水平再次提升。

这上半年所带来的提升都是因为领导们的正确指示以及同事们和酒店员工们的努力! 因为我们都在努力, 才能将酒店越做越好。对上半年的工作, 这里也做一份工作总结, 以记录上半年的经验, 希望在接下来的半年中我们的工作能更有提升。后勤上半年工作总结如下:

一、在人员的管理上

根据在上一年度的调查中, 酒店新员工们都有些工作意识不强的意识, 这在以服务为主的酒店来说, 是非常不能容忍的, 所以在之后举行了对全体员工的培训, 加强了对新老员工的管理。

二、在酒店的管理上

这主要是面对酒店的各个方面, 最为主要的是酒店的卫生方面。作为酒店, 服务和卫生是同样重要的工作, 我们再次制定了新的卫生管理制度, 尤其是针对厨房和酒店房间, 这一直以来就是最为重要的卫生注重点。我们根据去年出现的一些问题, 重新添加和修改了卫生要求, 并加强了管理。

三、员工宿舍的管理

关于员工宿舍的管理方面在之前也一直是我们的一个盲区，但是在最近的检查中，发现有些员工在宿舍中有许多乱扔垃圾、乱接电线等情况。面对这样的宿舍，酒店也决定要进行整改。我们加强了对员工宿舍的管理，制定了卫生和安全规定，保证宿舍的安全和整洁。

四、关于员工食堂

酒店的更本还是在员工，所以在上半年中我们也在许多事上征集员工的意见，员工食堂就是改动最明显的地方。根据收回的调查反馈，调整食堂的菜单，并根据大众的口味和要求定期更换菜单，这些改动得到了广大员工的好评。

五、总结

总的来说，在这半年来，我们的工作能够顺利进行，不仅多亏了领导和同事们的努力，还有员工的们支持，这才使事情都能快速和准确的完成。但还是我们在许多的地方依然存在着管理不足，管理不到位的问题，需要我们在接下来的半年中着重改善、强化。

相信我们只要团结一心，这些问题都一定能够得到解决。酒店已定会在我们的努力下更上一步！