

2023年酒店管事主管的述职报告 酒店主管年终述职报告(模板9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

酒店管事主管的述职报告篇一

各位领导，同事们：

大家好！

很荣幸能在这里向酒店领导各位同事汇报我今年以来的工作，说句实话，我此刻心情非常矛盾与复杂，为什么这样说？因为我了解酒店娱乐部有过辉煌的一页，同时也目睹了现在经营上的举步为艰，经营数据来说与去年相比较下降。实际上娱乐部，开始我就感到经营环境的困难，通过对外市场模式调查和部门内部情况的分析，在今年主要做了以下工作：

作为酒店的经营目标之一，如何提高部门收入，特色经营项目今年的外围环境竟紧张，从到4月份长沙市的严禁党员干部，赌，还有几次公安部来长沙暗访ktv8月份被查处，执能部门走吗灯式的检查，面对如次残酷的竞争环境。我们通过细致的市场调查，取他人之长补己之短，利用酒店的品牌打造属于自己的经营特色。

1，在环境不好情况下，推出泰式足浴为亮点，推销足浴卡，增加回头客。

2对足浴市场进行摸底调查，周边几乎走遍，发现足浴用的毛巾干洗后卫生条件不达标，容易引起感染，改换为一次性毛

巾，洗一条毛巾的费用是3.6元，一次性毛巾1.6元。卫生提高，成本降低。

大家都明白，娱乐的管理是酒店最敏感的，有他的特殊性和政策边缘性，如管理跟不上，其他就无从谈起。

2，制度管人，部门按岗位，对区域所发生的问题责任到当事人。

3，加强检查，部门经营状况不稳定，员工积极性不高，闲时就懒散，部门针对这一情况每周不定期的检查，每周二下午的部门针对性的总结。

4，提高管理水平与服务标准，服务是酒店的生命。好的服务是高水平管理得来的，每周进行管理骨干的会议，对服务案例进行探讨，对酒店投诉进行分析，并针对性加以总结。

5，必须一切行动听从指挥，严格执行保密手册，客户资料，营运知识。

1，严格执行布草报废成本，杜绝浪费现象。

2，对经营区域，水，电，空调的使用，做了明确的规定，各区域人走人关灯，电器断电。

3，针对物品的领用与易耗品，指定人专负责，统一开单领用。同时对报计划的领用品严格控制使用。

4，积极主动的与执能部门保持联系，确保经营安全信息畅通。

1，市场信息把握不准，没有挖掘特色强的经营项目。

2，经营胆量不够强，对走政策擦边项目把握不稳。

3，管理魄力有待加强。

- 1，努力打造，借鉴市场方向创建特色品牌项目。
- 2，加大管理人员和骨干培养，保证服务的个性化和优质服务的员工群体，管理机智灵活化。
- 3，下步将组建娱乐营销队伍，征求金点子，提高营销人员的工作积极性，对酒店娱乐提成从新计划方案，全员销售。

各位领导，各位同事，非常感谢你们的过去一年对我工作给予的关心指导与帮助。我将遵照酒店领导，以营销为龙头，以管理为基础，以服务为保障的经营理念，不断创新，把握市场，带领部门全体努力把部门经营管理服务水平推上一个新台阶，力争完成下达的经营目标。

酒店管事主管的述职报告篇二

一转眼，2012年已经悄悄的来临，我在****已经工作了两年多，回望过去，我始终坚持“勤奋、严谨、争先、关爱”的工作信条，围绕前台工作重点，和前台同事团结协作，在领导和同事们的信任和支持下，我在工作上不断取得进步，并出色的完成了各项工作任务。在以后的工作中我仍然会一如既往的严格要求自己，更好地完成自己的本职工作。

1. 努力学习，不断积累工作经验，全面提升工作技能

前台领班要担任前台员工的培训工作的，因此需要不断的提升自己的工作技能，通过积累和总结实践经验，提升自己的专业素质。在前台工作期间让我深刻体会到了学无止境的真正含义，通过学习来更好的工作是一笔很大的收获。从年初开始的新的房价政策的实行，我学会了如何根据具体情况具体分析；从礼包和月饼的销售中，我学会了如何为酒店为客人创造双赢；通过制定前台班组的各项工作流程和服务标准，让我对前台工作有了更深一层的认识；通过大堂副理的岗位实践中，我学会了如何处理宾客投诉和紧急事件；通过参

加“未来之星”的培训让我看到了酒店对人才的培养以及自己前进的方向。通过种种工作经历，让我真正做到了真诚对待每一位宾客，力争为宾客提供更优质的服务。

2. 提高班组执行力，力求出色完成每一次接待任务

自酒店开业以来，每一次的接待要求都有所不同，因此在每一次接待之前前台与销售部及其它部门提前做好沟通，细化每一个接待环节，力求出色完成每一次接待任务。在平日的工作中重视培训的作用，做好上级领导与员工之间的桥梁，认真传达会议精神，提高前台班组整体执行力。

3. 实践和理论结合，提高管理能力

作为前台领班，协助领导做好员工的培训和管理工作是最重要的，在对新员工的培训工作中，采用实践和理论相结合的方法，从opera系统操作到接待流程模拟，老员工对新员工一带一，言传身教，使班组技能水平不断提高。在人员管理方面，以人为本，不断增强前台班组的凝聚力，营造积极向上的工作氛围，使前台成长成一支服务高效、对客热情、团结进取的队伍。

4. 认清不足，加以改进，完善自我通过一年多的工作和学习，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：对于星级酒店的评定标准还不是十分熟知；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；工作有时会情绪化；处理特殊事件的能力还需提高。在今后的工作中，不但要继续提升工作技能，还要发挥服务职能，与各部门做好沟通协调。在未来的日子里，我会严格要求自己，提高自己，用心做好每一件事，一步步朝着我的事业之路前进。

酒店管事主管的述职报告篇三

时光飞逝，岁月流转，我们工作学习又有一段时间了，想必

我们需要写好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的主管述职报告精选，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导各位同事大家好：

转眼间进入天鹅湖大酒店从开荒，试营业到开业经营以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。做为一名餐饮部25楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。

25楼的接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，时刻严格要求自己，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。每次的接待我们都会很重视，餐后会急时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分

不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，我相信自己，只要我想实现的我就会全力以赴的去做，哪怕不成功我也不会后悔。

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

20__年就要结束了，今天有幸在此为大家做20__年大堂副理述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20__年的工作计划。

第一部分，20__年大堂副理主要工作。

本人于20__年6月学习大堂副理工作，并于20__年正式司大堂副理一职。本人于湖南商学院旅游管理专业毕业后，有幸加入__大酒店。从对酒店的理论学习转向实际的专业操作，将理论知识和实践结合，适应工作和社会生活成为我的重要目标。自有机会担纲起酒店的重要岗位——大堂副理至今，除了感谢总经理__女士、客房部总监__先生、客房部经理__先生以及各部门领导的信任和指导之外，还要感谢曾经在房务部、前厅部工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一、大堂副理是一根纽带，从横向来看他联系着酒店各个相关部门；从纵向看也将酒店的领导与基层员工联系在了一起。因此大堂副理必须对酒店的大小事物了如指掌，在过去的一年本人本着学习的态度加强自己对酒店的了解和磨合。在此期间得到所有同仁的教导，不仅有__、__、__、__、__、__等这些经验丰富依然在一线部门服务的同仁；也有已经调离原部门和离开酒店谋求更好发展的朋友们。在此一并做出感谢！谢谢大家！

第二、作为一名大堂副理，我最缺乏的是实战经验。很荣幸在20__年的4月能够与前台主管__女士共赴广东深圳__酒店进行为期10天的见习。在见习的实践里得到该大酒店总经理经理及大堂副理部全体员工的无私体谅和照顾，学习时间虽短，但机会难得、收获颇丰，并于见习之后做了题为《新环境下的宾客关系管理》的系列报告。并将学习的经验和知识贯穿应用于酒店的实际工作。

第三、大堂副理是酒店总经理的代表，对外负责处理日常宾客的投诉和意见，平衡协调酒店各部门与客人的关系；对内负责维护酒店正常的秩序及安全. 对各部门的工作起监督和配合作用。在__年，大堂副理除了完成日常工作，还完成各自工作，其中包括日常客人密件和意见卡、表扬卡的收集和整理；客人投诉案例分析；酒店好人好事整理汇总等等。目前已经完成1-3季度各项报告的汇总和分析。

第四、大堂副理的工作对大堂副理的素质有较高的要求，其中重要一项素质就是语言素质，在酒店领导的关心和支持之下，酒店聘请英文老师对酒店的员工进行英语培训，本职及大堂副理全体同事也积极配合酒店的培训学习计划，目前能够处理英语国家客人的基本事务。

第五、随着酒店竞争的日趋激烈，酒店也愈来愈重视宾客关系，尤其是常客以及有消费能力的宾客群体，因此大堂副理也在酒店领导的支持和关心下着手进行常客的管理并在此基础上收集更多的宾客信息，在酒店的经营过程中争取主动。

第六、大堂副理同时还担任着对基层员工进行监督和培训的工作。在过去的一年时间里，大堂副理除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应培训。本职根据岗位要求对总机提出培训计划，并配合总机进行英语培训，总机人员能正常处理英语国家客人的基本电话服务。同时大堂副理也针对礼宾部前台进行了一系列培训。

第二部分，20__年工作目标

在即将到来的20__年，我和我的同事将继续努力。具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、大堂副理在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是大堂副理的岗位性格描述，也是大堂副理的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！谢谢大家！

现在大家知道酒店主管述职报告的内容了吧！希望大家可以好好利用！

尊敬的领导、各位同事：

大家好！承蒙领导信任，我任职餐饮总厨已近两年。信任是一种压力，作为餐厅厨师长我身感责任重大，我严格管理我的厨房团队以保证各项工作落实到实处，保证在客人满意的前提下使成本控制达到预期目标。在餐饮业日益激烈的竞争中，我们的出品尽力做到有独到之处，在确保传统菜式优质保量基础上，不断更新，使餐饮做出了一定特色，同时不断集思广义，制定较好的出品经营计划，为饭店创造出了较高的效益。

在领导的正确指导下，各位同事给予了我最大支持，自己经过艰辛的努力，较好的完成了工作。下面就以下5个方面向领导及各位同事做一个汇报。

一、中餐营业收入及成本率

年总计营业收入18329851。完成指标1660万的110%，出品成本率37.8%达到了饭店制定的成本率的指标。

二、经营方面

集思广义，在经理指导下制定了较合理的经营计划，如：

1、根据季节原料供应特点，推出了x月野菜美食月，如刺嫩芽、山芹菜、鲜红蘑□x月份推出开河鱼如虫虫鱼、河刀、岛子鱼等。绿色食品是当今世界的消费趋势，而野生食品一向是餐饮界的精品。以上两个美食月迎和了食客追求绿色，返朴归真的消费心理。

2□x月份经典粤菜回顾，提高了粤菜出品水平。

3□x月份推出了以正宗川菜为主的20多道新菜，如川爽牛肉、馋嘴蛙、可可山药。增加了卖点。

4、圆满接待新东北电器新闻发布会，公司领导对菜品比较认可

5□x月下旬推出的特价大闸蟹、茴香豆，平价黄酒，“又到一年品蟹时，邀君共享脂膏香”。增加了餐饮文化气息。

6、中秋月饼销售，中厨员工群策群力，共计销售461盒，远远超过去年的288盒。

7、__月初考察了庄河，宽甸、桓仁、长春、西丰、锦州等地，

挖掘了东北特色原料及特色菜式。东北土菜节推出以来，受到客人好评。如炭烧鸽子、庄河大骨鸡、山胡萝卜、葱烧鲜鹿筋、新民血肠等成为客人喜欢的菜品，增加了人气。达到了淡季不淡的效果。

三、出品质量及创新

1、所有出品都制作了一个投料标准及制作程序单，把每道菜式定口味、投料标准、盛器，以使菜品口味及质量稳定。

2、认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，每日例会及时改进出品的不足。如客人反应主菜牌菜式较少，针对宾客意见推出了如、馋嘴蛙、香辣茶树菇28、香辣风干牛58、渔家巧合盘。客人反应长白山双珍盘子有手印，小炒菜品应适当加上围边等意见，我们都认真改进。

3有关菜品创新：

（1）每个主位每一个月研究两道新菜（包括烧味、凉菜、炒锅、面点），新菜品香辣茶树菇、葱烧鲜鹿筋、巴蜀牛肉、馋嘴蛙等菜品就是这样研制出来的。

（2）每月考察市场原料供应情况推出新菜式。如活黄花鱼。

（3）参加同行比赛、交流、学习新菜式如：风味牛筋，手撕牛肉脆鳞鲈鱼、酸辣乌鱼蛋羹等菜品。

（4）去外地考察餐饮市场引进新菜品。如捞汁三宝。

（5）请同行朋友来培训新菜如可可山药。

（6）婚宴菜品控制了出品速度，改变了去年盲目求快的心理，杜绝了热菜出品上桌已凉的情况，婚宴出品质量有了明显提高。有的客人吃过参加过婚礼后又定婚宴。

四、成本控制方面

继续严格深入实行五常法，打造数字化管理模式。

1、清洁检查（常清洁）。清理，是在清洁工作的同时进行检查。每个人都有自己负责的卫生区，如占板在做保鲜柜卫生时，就会检查里面的东西是否变质，保鲜柜温度是否正常。

2、分开处理（常组织）是先分开后处理的意思。分开是先将要的和不要的东西分开；过期的和未过期的分开；好的和坏的分开；常用的和不常用的分开等等。再考虑如何处理，如：食品原料急销、出套餐。牛柳是什么时候腌制的，贴上标签，标明日期。以保证先进先出，避免原料变质、浪费。

3、定量定置（常整顿）：在冷库内、保鲜柜内有那些原料每种数量多少这些原料都必须有固定位置。所有用具也是如此。所有的物品都有自己的家。

如：有关占板、水台：胡萝卜、土豆等没清洗或表面有泥土的放在货架最下层，菜心、芥兰等放在上层。海鲜和其他动物性原料装入保鲜合、注明生产日期放入保鲜柜。每个保鲜柜和冷库都贴一张表，是里面的原料存放平面图，并注明负责人的姓名。

4、立法守法（常规范）无规矩不成方圆，订守规则，告示全员，使大家有规可守。

5、保持维护（常自律）训练与纪律，是要达到保持和维护的目的。培训既可以增加个人知识，也可以提高员工的能力。每天早10：30例会、下午16：40例会、晚8：30培训根据五常法结合本店情况制定如下措施以控制成本：

（1）考察市场，调整进货价格。

(2) 月底考核各部员工对自己所用原料价格及出成率掌握情况。促使每位员工都要树立成本概念。

(3) 研制脱式菜品，将主菜的剩余原料做成托式菜品。如萝卜牛腩，沙窝三文鱼头等，以降低成本。

(4) 研制造型菜式。如金丝大虾。

(5) 营业过程中，严格执行投料标准，参考每日沽清单，了解库存情况，坚决执行先进先出政策，把存放时间较长的原料尽快销售出去。

(6) 数字化管理。每位员工都知道自己所用原料单价，每日出库由头荷写出所出原料总价值，每日直拨分部验收，各自统计原料价值。每日的810日报单，让各部（如凉菜、粤菜、烧味、本地菜）统计营业额，这样做到每人心中有数据概念，成本控制在就落实到每位员工从而使所有厨房员工都关心成本。

(7) 周三清理冷库、保鲜库，写出各部原料储存数量及急需推销品种，将依据情况安排较大型宴会菜式。

五、管理方面

1、每日例会认真听取人事质检意见（如员工胡须长工作帽乱扔），我结合厨房员工实际情况加强素质培训，每天对厨房员工进行针对性培训，员工在仪容仪表、遵守纪律、按时上下班等方面都有显着提高。

2、组织厨房内部质量提高小组，成员有刘宗贺、郑印民、李廷波、余化、李春武。每天营业前检查卫生及员工仪容仪表。

3、经常激励员工积极上进，把工作看成自己的事业。部分员工入行时间短，敬业精神差，但经过这些培训大家意识到做

好工作就是发展的基础，共兴金都的同时，自己各方面能力也将同时提高，从而增强了他们的责任心。如厨房规定10：00上班，有些员工为高质量完成自己的工作8：00就来到岗位。这样员工积极性被调动起来，组成一个优质、高效、团结、和谐的团队。

一、回顾20__年的主要工作

20__年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心；重管理树形象、重发展强品牌；抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行阐述。

1. 一个中心：以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2. 两个重点：重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性；进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制；规范

了学习要求;破除了无所作为、不思进取的平庸观念,提高了酒店职工工作的积极性和主动性,极大地提高了服务质量和水平,也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。

1. 谁能稳住更多的客源,谁就能达到更长久的可持续性发展,20__年酒店积极寻找客源,通过市场调查,详细分析本县的竞争形势,与多家单位签订固定协议,稳固客源,在县委接待方面,至始至终,展示酒店最优质的服务,通过各部门员工的齐心努力,保证了全年接待工作无失误,得到了县委县政府的充分肯定。

2. 加大酒店宣传和营销力度,利用媒体宣传自我,积极寻找培养新客源,努力提高服务意识,全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起__酒店品牌。

3. 三个要抓:抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

抓安全生产:酒店坚持“安全第一,预防为主”的方针,本着“安全无小事”的原则,全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理,做到责任到人;坚持进行安全卫生大检查,并对存在的安全隐患及时、限时整改;工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时,消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。

抓文化培训:酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓,完善培训方式,采取集中培训和灵活培训相结合的模式,结合服务人员的知识结构,找准部门特点与弱点,将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训,促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时,建立健全班前例会制度,以便及时总结前一天的工作,安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”

的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是__酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度；更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

抓节能增效：首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然；将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

当然在一年中，酒店也突出了一些存在的问题，有些来自于客人投诉反馈的意见，有些是酒店部门自查所发现的。具体有以下几方面：

- 1、设施设备不尽完善。
- 2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。
- 3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、

专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐;酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”;执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现,酒店各部门各岗位员工的服务质量,横向比较有高有低,纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在,都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是,有些部门或岗位的部分员工,仪容仪表不整洁,礼节礼貌不主动,接待服务不周到,处理应变不灵活。此外,清洁卫生不仔细,设备维修不及时等,也影响着酒店整体的服务质量。

5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之20__年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们,通过大家的团结协作、共同努力,__酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全,取得了更大的进步,我们__酒店人可以自豪地说:是我们谱写了__酒店新的辉煌篇章。

二、部署20__年度工作

20__年,我们面临的市场竞争将更加激烈,客源也有待进一步提高,客观形势要求我们效益必须进一步提升。根据董事长的要求,我们今年的营业收入要比去年增幅%。只要我们积极改革挖潜,完成任务我们是有信心的,在我们面前是机遇与挑战并存,压力与动力同在,在__酒店人面前没有攻不下的难关,我相信只要抓住机遇,就能战胜一切挑战。

为圆满完成20__年全年任务指标,我们必须努力做好以下几个方面的工作:

1. 内控潜力,外拓客源,共同提高客户入住率及餐厅就餐率。继续在全员营销全同服务上下功夫。__酒店上下,人人都是

服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销。建立客户档案，了解客人的爱好，无微不至地做好服务工作。为扩大__酒店在漳浦县乃至漳州市的影响，适应不同顾客群体的需求，要利用一切喜庆机会，开展丰富多彩的特色促销活动。作个有心人，商机到处有，采取“走出去，请进来”、送上门、发贺卡、送优惠等多种形式，让顾客了解__酒店，享受__酒店的服务。

2. 开展优质服务和创先活动，为员工展示才华提供舞台。继续评选季度优秀员工活动，对于当选的员工，颁布资金并作为职位提升的主要依据。在全公司营造争当先进、向先进学习的浓厚氛围，促进服务质量的提高。

3. 做好各项服务保障工作，一切为了顾客的需要。客房部、餐饮部是公司的第一线，直接为顾客服务，代表着__酒店的形象，__酒店的形象如何，首先取决于客房部和餐饮部的服务。认真总结服务经验，提升服务质量，让顾客开心而来、满意而归，争取百分百的回头率。其他各部门除了出色完成本职工作外，要为客房部、餐饮部做好服务保障工作。财务部要及时准确、公平、合理地处理好涉内涉外财务，做好商品、物资采购，确保一线需求。保安工程部，做好水、电、暖、冷、气正常运行，设备完好无损，节能降耗，指挥、管理好顾客及员工车辆。人事部做好员工的选聘和人力资源的编制定员管理，绩效考核、薪资管理及员工培训工作。

今年是__酒店大酒店开业的第六年，也是漳浦成为优秀旅游县的第一年，我们要抓住这个大好时机，实现今年的营业任务，需要酒店领导的正确领导，更需要全体同仁的共同努力，让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，实现__酒店经济效益的突飞猛进，以优异的业绩为__酒店奠定坚实基础，为__酒店品牌而努力奋斗！

尊敬的集团考核领导小组：

我是今年4月份加入__这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

一、端正态度，积极融入集体大庭。

我来__度假村之前，是在句容__风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到__度假村以后，我认识到这是中央企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到__度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

二、认真工作，努力创新，不断提高工作业绩。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们__度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。又何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美味来自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好

时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11.4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

在园林工作中，我要求园林部分清主次，突出重点。度假村讲究景观绿化，就要搞好日常的保洁工作，一年四季要有绿色，不同月份要有鲜花。走进__度假村，就像走进大花园，道路整洁，四季常青，鲜花缤纷，让人赏心悦目，心旷神怡。我们度假村有几十亩菜地，是保证日常职工食堂与厨房的蔬菜供应，还有应时鲜果的采摘。上半年，这一块我分管没有用心，做得不好。下半年，我花费时间与园林部经理一道深入地头田间，及时抓好草莓的栽种，保证年底有新鲜的草莓上市。蔬菜根据季节和厨房要求，合理配置种植，保证绿色蔬菜供应。

团结协作，分工不分，为度假村整体利益努力工作

三、我自觉把个人的长处与度假村的发展结合在一起，超前思考，长远着手。

我觉得我们__度假村应该立足长远，把自己定位提高，做一个在南京、上海周边最好的度假村，专为高端人士服务。基于这样的认识，我要求拉开服务档次，把进包箱的客人定在人均消费100元，把一些菜肴的价格与高端酒店接轨。实践证明，客人是容易接受的。我还发挥自己擅长写作的专长，在网上写章、发帖子宣传度假村，提高美誉度与知名度。我还利用广泛的地方人脉关系，把以前的老客户带来度假村，先后有常州、镇江、南京、上海的客户。句容当地政府、企事业单位的老朋友、老领导也来消费。比如：江苏省、茅山道

院、江苏省环保局，句容交通局、句容宣传部、句容江西战友聚会、喜庆宴会等等。

我还发挥地方熟人多的优势，帮助领导协调解决工作上的某些困难，比如协调与环保局、公安局等部门的关系。

四、廉洁清正，坚守职业道德。

我在工作中严格遵守职业道德，清正廉洁。一是加强学习，不断提高思想认识，增强自觉执行党风廉政规定的自觉性。不断增强自律意识，提高自身思想修养，与上级保持一致，以此端正工作作风、生活作风。二是正确对待权力，认真履行好职责。切实履行好自己工作职责，严格执行廉洁自律规定，从不违反廉政规定和制度的行为。在公务活动中以及由本人经手的事务中，一律先请示后操作，本人不自作主张。坚决做好总经理的助手，工作做到位，但绝不越位、错位。

五、筹划明年，强化自我提升，为把__度假村打造成五星级酒店而努力奋斗。

年，我初来乍到，一定有很多毛病，领导与同事们都原谅了我。在20__年，集团领导提出要做五星级酒店的要求，我对照要求，觉得自己离工作的要求还是有很大差距的，很多酒店的规矩不能达到。在分管的工作中，餐饮与市场要求仍然有很大差距，还要继续尽心尽力，改进方法，提高烹饪水平，加强成本控制，降低支出，提高利润，竭尽全力打造江南的美食中心。

围绕“打造江南美食中心”这一宏大构想，我明年的设想是：一是追求上有高度。古人说“法乎其上，得乎其中”。我们必须树立远大的目标，具备巅峰意识，胸怀敢为人先的气魄。我们是中国节能环保集团旗下的度假村，我们一定要争创一流，勇立潮头。__度假村位于茅山脚下，虽然距离南京半个小时，距离上海三个小时路程，但是我并不认为我们没有竞

争优势，相反，我们的偏远可以转化成为我们的环境优势。我们远离大都市，反而拥有无污染的纯净。我们拥有自己的菜园，也就拥有绿色蔬菜。我们拥有齐全的厨师队伍，我们拥有集团领导的倾力支持。从自然原材料到人力资源，我们能做出江南的美食！我有这样的信心，也有这样的能力。自信人生二百年，会当水击三千里。向天再借五百年，打造魅力__。朝着这样的目标奋进，即使结果没有达到如期愿望，但我们努力了，奋斗了，我就无怨无悔。而且我相信：我们的结果也应该是不离十。我们能够而且一定能够达到目标！

第二，研发上要有深度。做餐饮工作也是艺术创造。自古以来，烹饪是高深的学，绝对不是简单果腹的低层次劳动。我们句容北临长江，南接天目，山清水秀，物产丰富。南北交汇的地理位置，决定了她的饮食化是南北相融，既有淮扬菜明丽清新的特点，又有徽菜重油重色的浓郁风格。句容地方菜原汁原味，实实在在，清爽味美，深得南京人，镇江人，经及苏锡常都市圈客户的喜爱。我们__有配备充足的粤菜厨师，有经验丰富的本地人指导，如此强大的一支队伍，应该注重菜肴的开发与研究，用粤菜厨师的烹饪技艺，做句容优质的食材，在化上深加挖掘，争取研发出句容风格的地方特色菜肴，引领句容美食化，形成能够代表句容的特色菜、招牌菜。远景目标是做句容美食的标准制订者，甚至依托度假村成立餐饮管理咨询公司，在华东旅游市场上占据一席之地，形成“句容美食甲江南，最好还在__”的市场口碑。

第三，市场营销上要有广度。我们做餐饮的，不能守株待客。好酒也怕巷子深。明年，我们还要走出去，广辟市场，全方位，多角度，诚邀天下客。既要做高端客户的生意，也不忽略低端客人；既要做团队的大单业务，也要做零散的小本生意；既要面向都市客人，也要紧盯本地食客。商务宴，婚庆宴，生日宴，聚会宴，一个不少统统接。城里客，农村客，富贵客，平民客，都是上宾全是客。

明年还要加强服务员队伍的建设与管理，加大培训力度，进

一步提高服务员的操作技能，力争带出一支业务精湛、举止大方、行动干练的服务员队伍。在园林工作中，20__年力争改进种植园艺，在水产养殖上下大力气，力求突破，提高产出，扭亏为盈。

与人相处，是种缘分。能够在集团给予我的平台上大展身手，是我的荣幸。针对明年集团下达给我们度假村的任务指标，我们餐饮、休闲、园林这三块承担了750多万，每天要做到2万多。与以前相比，这数字很恐怖，但与市场相比，与集团的投入相比，这数字又很渺小。我们一定要将压力变成动力，分解任务，细化指标，旺季多做活，淡季找活做，周周有任务，天天不踏空，力争在20__年打一场漂亮的餐饮翻身仗！要么不做，要做就要做到最好！要做就要做成一流！让中国节能环保集团、让__度假村成为句容大地上一块夺目耀眼的金字招牌！

在告别过去，接未来的征程中，我一定进一步加强学习，提高管理水平，为__度假村的美好明天奉献自己全部的热情与才干！

酒店管事主管的述职报告篇四

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，酒店的工作又将告一段落了，回顾这段时间的工作，要做好述职报告哦。下面小编给大家带来酒店主管述职报告范文，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导各位同事：

大家好！

转眼间进入龙泊水岸工作已经几个月了，在这几个月的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高

自身的做事能力。在这几个月通过不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转变。

做为一名客房部5楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境。在新的环境中，我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色，每天做的也是些琐碎的工作，尽快的理顺作关系投入到工作中去是我最重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责。这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要高，力求周全。本着顾客就是上帝的宗旨，我们不允许自己的工作中出现任何失误，这就要求我们各方面都做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，严格要求自己，为了使得得到客人周到的服务，我在工作中尽可能做到：

1、在卫生方面：

严格执行查房制度，注重细节品质，详细记录检查结果，做好卫生补差工作；实行客房分区域清洁责任制和超额计件制，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、设备设施方面：

每天根据客房区域的硬件部分的实际情况，联系工程部或外来工程人员，针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命和使用品质。

3、开源节流，降本增效，从点滴做起。

客房部是龙泊水岸的主要创收部门，同时也是龙泊水岸成本费用很高的一个部门，本着节约就是创利润的思想，号召全体员工本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象。例如：每天晚上根据住客实际情况调整楼层灯光；查退房后要求拔掉取电卡，关闭空调；房间空调均在客人预抵前开启

等等节电措施，这样日复一日的执行下来，会为龙泊水岸节约了一笔不少的电费。

每天对楼层灯光，空调及夜床进行抽查。发现操作不规范、不科学的员工，将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。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”，对于有损于龙泊水岸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，把员工当成自己的亲人，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。

在今后的工作中：

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程，结合实际工作给员工进行培训并考核。

三、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。

四、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

五、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。

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，对管理人员进行月度考核、季中中评比、优胜劣汰。

3、加强监管力度，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pa的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，以上是本人对部门工作的总结与计划，部门的不足与改进。

在今后的工作中，我们对顾客要体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现在拥有的经验还较少，前面还有很多东西要等着我学习，也难免出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

总之，我平时工作的顺利开展与龙泊水岸领导的关心和同事们的支持是分不开的，龙泊水岸就是个大家庭，成绩是靠大家努力得来的，在今后的工作中，我一定会全力以赴，和同事们一起为龙泊水岸的辉煌贡献自己最大的力量。

最后衷心感谢各位领导对我的信任，指导监督以及帮助。我将认真总结经验，发扬成绩克服不足，以百倍的信心饱满的

工作热情与同事们一起：勤奋工作，开拓创新，为龙泊水岸的发展和壮大做出应有的贡献。

尊敬的集团考核领导小组：

我是今年4月份加入__这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

一、端正态度，积极融入集体大庭。

我来__度假村之前，是在句容__风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到__度假村以后，我认识到这是中央企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到__度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

二、认真工作，努力创新，不断提高工作业绩。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们__度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。又何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美味来自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨

师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11.4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

三、我自觉把个人的长处与度假村的发展结合在一起，超前思考，长远着手。

我觉得我们__度假村应该立足长远，把自己定位提高，做一个在南京、上海周边最好的度假村，专为高端人士服务。基于这样的认识，我要求拉开服务档次，把进包箱的客人定在人均消费100元，把一些菜肴的价格与高端酒店接轨。实践证明，客人是容易接受的。我还发挥自己擅长写作的专长，在网上写章、发帖子宣传度假村，提高美誉度与知名度。我还利用广泛的地方人脉关系，把以前的老客户带来度假村，先后有常州、镇江、南京、上海的客户。句容当地政府、企事业单位的老朋友、老领导也来消费。比如：江苏省政协、茅山道院、江苏省环保局，句容交通局、句容宣传部、句容江西战友聚会、喜庆宴会等等。

我还发挥地方熟人多的优势，帮助领导协调解决工作上的某些困难，比如协调与环保局、公安局等部门的关系。

四、廉洁清正，坚守职业道德。

我在工作中严格遵守职业道德，清正廉洁。

一是加强学习，不断提高思想认识，增强自觉执行党风廉政规定的自觉性。不断增强自律意识，提高自身思想修养，与上级保持一致，以此端正工作作风、生活作风。

二是正确对待权力，认真履行好职责。切实履行好自己工作职责，严格执行廉洁自律规定，从不违反廉政规定和制度的行为。在公务活动中以及由本人经手的事务中，一律先请示后操作，本人不自作主张。坚决做好总经理的助手，工作做到位，但绝不越位、错位。

五、筹划明年，强化自我提升，为把__度假村打造成五星级酒店而努力奋斗。

20__年，我初来乍到，一定有很多毛病，领导与同事们都原谅了我。在20__年，集团领导提出要做五星级酒店的要求，我对照要求，觉得自己离工作的要求还是有很大差距的，很多酒店的规矩不能达到。在分管的工作中，餐饮与市场要求仍然有很大差距，还要继续尽心尽力，改进方法，提高烹饪水平，加强成本控制，降低支出，提高利润，竭尽全力打造江南的美食中心。

围绕“打造江南美食中心”这一宏大构想，我明年的设想是：

第一是追求上有高度。

古人说“法乎其上，得乎其中”。我们必须树立远大的目标，具备巅峰意识，胸怀敢为人先的气魄。我们是中国节能环保集团旗下的度假村，我们一定要争创一流，勇立潮头。__度假村位于茅山脚下，虽然距离南京半个小时，距离上海三个小时路程，但是我并不认为我们没有竞争优势，相反，我们的偏远可以转化成为我们的`环境优势。我们远离大都市，反而拥有无污染纯净。我们拥有自己的菜园，也就拥有绿色

蔬菜。我们拥有齐全的厨师队伍，我们拥有集团领导的倾力支持。从自然原材料到人力资源，我们能做出江南的美食！我有这样的信心，也有这样的能力。自信人生二百年，会当水击三千里。向天再借五百年，打造魅力__。朝着这样的目标奋进，即使结果没有达到如期愿望，但我们努力了，奋斗了，我就无怨无悔。

第二，研发上要有深度。

做餐饮工作也是艺术创造。自古以来，烹饪是高深的学，绝对不是简单果腹的低层次劳动。我们句容北临长江，南接天目，山清水秀，物产丰富。南北交汇的地理位置，决定了她的饮食化是南北相融，既有淮扬菜明丽清新的特点，又有徽菜重油重色的浓郁风格。句容地方菜原汁原味，实实在在，清爽味美，深得南京人，镇江人，经及苏锡常都市圈客户的喜爱。我们__有配备充足的粤菜厨师，有经验丰富的本地人指导，如此强大的一支队伍，应该注重菜肴的开发与研究，用粤菜厨师的烹饪技艺，做句容优质的食材，在化上深加挖掘，争取研发出句容风格的地方特色菜肴，引领句容美食化，形成能够代表句容的特色菜、招牌菜。远景目标是做句容美食的标准制订者，甚至依托度假村成立餐饮管理咨询公司，在华东旅游市场上占据一席之地，形成“句容美食甲江南，最好还在__”的市场口碑。

第三，市场营销上要有广度。

我们做餐饮的，不能守株待客。好酒也怕巷子深。明年，我们还要走出去，广辟市场，全方位，多角度，诚邀天下客。既要做高端客户的生意，也不忽略低端客人；既要做团队的大单业务，也要做零散的小本生意；既要面向都市客人，也要紧盯本地食客。商务宴，婚庆宴，生日宴，聚会宴，一个不少统统接。城里客，农村客，富贵客，平民客，都是上宾全是客。

明年还要加强服务员队伍的建设与管理，加大培训力度，进一步提高服务员的操作技能，力争带出一支业务精湛、举止大方、行动干练的服务员队伍。在园林工作中，20__年力争改进种植园艺，在水产养殖上下大力气，力求突破，提高产出，扭亏为盈。

与人相处，是种缘分。能够在集团给予我的平台上大展身手，是我的荣幸。针对明年集团下达给我们度假村的任务指标，我们餐饮、休闲、园林这三块承担了750多万，每天要做到2万多。与以前相比，这数字很恐怖，但与市场相比，与集团的投入相比，这数字又很渺小。我们一定要将压力变成动力，分解任务，细化指标，旺季多做活，淡季找活做，周周有任务，天天不踏空，力争在20__年打一场漂亮的餐饮翻身仗！要么不做，要做就要做到最好！要做就要做成一流！让中国节能环保集团、让__度假村成为句容大地上一块夺目耀眼的金字招牌！

在告别过去，接未来的征程中，我一定进一步加强学习，提高管理水平，为__度假村的美好明天奉献自己全部的热情与才干！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

很荣幸能在这里向酒店领导各位同事汇报我今年以来的工作，说句实话，我此刻心情非常矛盾与复杂，为什么这样说？因为我了解酒店娱乐部有过辉煌的一页，同时也目睹了现在经营上的举步为艰，经营数据来说与去年相比较下降。实际上娱乐部，开始我就感到经营环境的困难，通过对外市场模式调查和部门内部情况的分析，在今年主要做了以下工作：

一、寻找机遇找卖点。

作为酒店的经营目标之一，如何提高部门收入，特色经营项目今年的外围环境竟紧张，我们通过细致的市场调查，取他人之长补己之短，利用酒店的品牌打造属于自己的经营特色。

1、在环境不好情况下，推出泰式足浴为亮点，推销足浴卡，增加回头客。

2、对足浴市场进行摸底调查，周边几乎走遍，发现足浴用的毛巾干洗后卫生条件不达标，容易引起感染，改换为一次性毛巾，洗一条毛巾的费用是3.6元，一次性毛巾1.6元。卫生提高，成本降低。

二、加大管理，提升服务（分4点）

大家都明白，娱乐的管理是酒店最敏感的，有他的特殊性和政策边缘性，如管理跟不上，其他就无从谈起。

2、制度管人，部门按岗位，对区域所发生的问题责任到当事人。

3、加强检查，部门经营状况不稳定，员工积极性不高，闲时就懒散，部门针对这一情况每周不定期的检查，每周二下午的部门针对性的总结。

4、提高管理水平与服务标准，服务是酒店的生命。好的服务是高水平管理得来的，每周进行管理骨干的会议，对服务案例进行探讨，对酒店投诉进行分析，并针对性加以总结。

5、必须一切行动听从指挥，严格执行保密手册，客户资料，营运知识。

三、节能降耗，确保安全。（分4点）

- 1、严格执行布草报废成本，杜绝浪费现象。
- 2、对经营区域，水，电，空调的使用，做了明确的规定，各区域人走人关灯，电器断电。
- 3、针对物品的领用与易耗品，指定人专负责，统一开单领用。同时对报计划的领用品严格控制使用。
- 4、积极主动的与执能部门保持联系，确保经营安全信息畅通。

四、通过一年的工作，本人还有许多不足之处（分四点）

- 1、市场信息把握不准，没有挖掘特色强的经营项目。
- 2、经营胆量不够强，对走政策擦边项目把握不稳。
- 3、管理魄力有待加强。

五、对今年的经营和管理构思

- 1、努力打造，借鉴市场方向创建特色品牌项目。
- 2、加大管理人员和骨干培养，保证服务的个性化和优质服务的员工群体，管理机智灵活化。
- 3、下步将组建娱乐营削队伍，征求金点子，提高营销人员的工作积极性，对酒店娱乐提成从新计划方案，全员销售。

各位领导，各位同事，非常感谢你们的过去一年对我工作给予的关心指导与帮助。我将遵照酒店领导，以营销为龙头，以管理为基础，以服务为保障的经营理念，不断创新，把握市场，带领部门全体努力把部门经营管理服务水平推上一个新台阶，力争完成下达的经营目标。

20__年是我任酒店经理的第二个年头，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，我以酒店为家，兢兢业业，与酒店全体员工齐努力共奋进，让酒店经营管理稳步前进，取得了良好的经济效益和社会效益，员工薪水进一步提高，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，20__年，酒店经济效益显著。

一、工作情况

（一）在酒店经营方面：

1、经营收入方面，20__年度经营收入1240万元，超额完成20__年度800的目标任务；超出20__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，并竭力为酒店努力奋斗”。

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20__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。

20__年酒店先后接待了五一、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。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：

酒店经营管理方面：

- 1、由于酒店在20__年正式接手投向市场，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、酒店人力资源的匮乏，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、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、20__年任职想法：

1、明确市场定位，提高销售收入：

根据酒店经营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，节日销售业绩为酒店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。

3、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和人员不足的情况下：

（1）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；

(2) 对加强对酒店安全巡查力度，及时发现隐患及时整改；

(3) 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。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；同时，安排酒店组织丰富多彩的文体活动，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20__年度的述职报告，在迎接挑战的20__年工作中，我将与全体员工一道，同心协力，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，取得更好的成绩。

尊敬的各位领导各位同事大家好：

转眼间进入天鹅湖大酒店从开荒，试营业到开业经营以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。做为一名餐饮部25楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的

工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。

25楼的接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到，把任何能出现的问题想到去解决，时刻严格要求自己，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。每次的接待我们都会很重视，餐后会急时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，我相信自己，只要我想实现的我就会全力以赴的去做，哪怕不成功我也不会后悔。

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

20__年就要结束了，今天有幸在此为大家做20__年大堂副理述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20__年的工作计划。

第一部分，20__年大堂副理主要工作。

本人于20__年6月学习大堂副理工作，并于20__年正式司大堂副理一职。本人于湖南商学院旅游管理专业毕业后，有幸加入__大酒店。从对酒店的理论学习转向实际的专业操作，将理论知识和实践结合，适应工作和社会生活成为我的重要目标。自有机会担纲起酒店的重要岗位——大堂副理至今，除了感谢总经理__女士、客房部总监__先生、客房部经理__先生以及各部门领导的信任和指导之外，还要感谢曾经在房务部、前厅部工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一、大堂副理是一根纽带，从横向来看他联系着酒店各个相关部门；从纵向看也将酒店的领导与基层员工联系在了一起。因此大堂副理必须对酒店的大小事物了如指掌，在过去的一年本人本着学习的态度加强自己对酒店的了解和磨合。在此期间得到所有同仁的教导，不仅有__、__、__、__、__、__等这些经验丰富依然在一线部门服务的同仁；也有已经调离原部门和离开酒店谋求更好发展的朋友们。在此一并做出感谢！谢谢大家！

第二、作为一名大堂副理，我最缺乏的是实战经验。很荣幸在20__年的4月能够与前台主管__女士共赴广东深圳__酒店进行为期10天的见习。在见习的实践里得到该大酒店总经理经理及大堂副理部全体员工的无私体谅和照顾，学习时间虽短，但机会难得、收获颇丰，并于见习之后做了题为《新环境下的宾客关系管理》的系列报告。并将学习的经验和知识贯穿应用于酒店的实际工作。

第三、大堂副理是酒店总经理的代表，对外负责处理日常宾客的投诉和意见，平衡协调酒店各部门与客人的关系；对内负责维护酒店正常的秩序及安全。对各部门的工作起监督和配合作用。在__年，大堂副理除了完成日常工作，还完成各自工作，其中包括日常客人密件和意见卡、表扬卡的收集和整理；客人投诉案例分析；酒店好人好事整理汇总等等。目前已经完成1-3季度各项报告的汇总和分析。

第四、大堂副理的工作对大堂副理的素质有较高的要求，其中重要一项素质就是语言素质，在酒店领导的关心和支持之下，酒店聘请英文老师对酒店的员工进行英语培训，本职及大堂副理全体同事也积极配合酒店的培训学习计划，目前能够处理英语国家客人的基本事务。

第五、随着酒店竞争的日趋激烈，酒店也愈来愈重视宾客关系，尤其是常客以及有消费能力的宾客群体，因此大堂副理也在酒店领导的支持和关心下着手进行常客的管理并在此基础上收集更多的宾客信息，在酒店的经营过程中争取主动。

第六、大堂副理同时还担任着对基层员工进行监督和培训的工作。在过去的一年时间里，大堂副理除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应培训。本职根据岗位要求对总机提出培训计划，并配合总机进行英语培训，总机人员能正常处理英语国家客人的基本电话服务。同时大堂副理也针对礼宾部前台进行了一系列培训。

第二部分，20__年工作目标。

在即将到来的20__年，我和我的同事将继续努力。具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、大堂副理在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真

诚、高效是大堂副理的岗位性格描述，也是大堂副理的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！谢谢大家！

一、工作中回顾与总结：

2、加强前厅与后厨沟通与协调。首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

二、收获与不足：

这四个月的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

不足之处是：在平时的工作中不善总结，并且在细化管理及对员工培训上力度不够，需要加强学习；因我本人入职时间较短，对维系客户方面做得不够完善，使协议单位上客率较低。这都需要我在工作上加强改进；我个人的期望就是得到学习和指导。

三、下半年工作展望：

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、年终总结的准备，年度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新年年夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

酒店管事主管的述职报告篇五

半年来，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人半年以来的工作、学习情况汇报如下：

在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习“三个代表”重要思想，深入把握其精神实质。我积极参加思想政治学习，提高自己的政治理论水平和综合素质，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。通过学习，进一步提高了思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性。

1. 认真搞好“廉洁执法，永葆先进”主题实践活动，努力发

挥党员先锋模范作用。根据分局党委的统一部署和要求，财务股党支部采取集中学习和自学两种方式，学习了社会主义荣辱观、温家宝总理对工商工作的重要批示、《党章》、

《公务员法》、六项禁令等，并按要求认真作了笔记，写出心得体会。通过“廉洁执法，永葆先进”主题实践活动，财务股全体党员党性观念进一步增强，团结的气氛进一步浓厚，思想作风、工作作风得到进一步改进。同时加强了基层党组织建设，于今年x月发展了x名入党积极分子。

2. 加强财务人员业务培训，提高财务人员职业道德和业务素质，为拓宽知识面，不断提高会计人员的业务能力□x月份财务股全体同志参加了市局财务科组织的会计电算化培训□x月份全局财务人员参加了x区财政局组织的财务人员继续教育。

半年来，我认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

1. 增强财务预算执行情况的控制分析，进一步加强会计核算工作，为领导决策提供有用的决策信息。进一步加强财务日常监督工作，严格执行国家财经纪律，保证财务工作的真实、完整，维护全局整体利益。

2. 进一步加强部门间的沟通、协调工作，推行机关、基层工

商所财务管理明朗化。严格按部门职责做好本质工作，围绕全局工作重心，努力工作，给领导当好参谋。

3. 进一步做好固定资产管理工作，进一步做好固定资产的清理及固定资产帐卡的的明细登记。

4. 认真完成好上级部门和领导交办的其他各项工作。

20xx年是紧张而繁忙的一年，所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，在过去取得的成绩的同时，我深知自己还有不小的差距。在今后的的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作能力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，作出应有的贡献。

酒店管事主管的述职报告篇六

通过对外市场模式调查和部门内部情况的分析，在今年主要做了以下工作：

一、寻找机遇找卖点。

作为酒店的经营目标之一，如何提高部门收入，特色经营项目今年的外围环境竟紧张。严禁，黄赌毒，到4月份长沙市的严禁党员干部，赌，还有几次公安部来长沙暗访ktv8月份被查处，执能部门走吗灯式的检查，面对如次残酷的竞争环境。我们通过细致的市场调查，取他人之长补己之短，利用酒店的品牌打造属于自己的经营特色。

1、在环境不好情况下，推出泰式足浴为亮点，推销足浴卡，增加回头客。

2、对足浴市场进行摸底调查，周边几乎走遍，发现足浴用的毛巾干洗后卫生条件不达标，容易引起感染，改换为一次性

毛巾，洗一条毛巾的费用是3、6元，一次性毛巾1、6元。卫生提高，成本降低。

二、加大管理，提升服务

大家都明白，娱乐的管理是酒店最敏感的，有他的特殊性和政策边缘性，如管理跟不上，其他就无从谈起。

2、制度管人，部门按岗位，对区域所发生的问题责任到当事人。

3、加强检查，部门经营状况不稳定，员工积极性不高，闲时就懒散，部门针对这一情况每周不定期的检查，每周二下午的部门针对性的总结。

4、提高管理水平与服务标准，服务是酒店的生命。好的服务是高水平管理得来的，每周进行管理骨干的会议，对服务案例进行探讨，对酒店投诉进行分析，并针对性加以总结。

5、必须一切行动听从指挥，严格执行保密手册，客户资料，营运知识。

三、节能降耗，确保安全。

1、严格执行布草报废成本，杜绝浪费现象。

2、对经营区域，水，电，空调的使用，做了明确的规定，各区域人走人关灯，电器断电。

3、针对物品的领用与易耗品，指定人专负责，统一开单领用。同时对报计划的领用品严格控制使用。

4、积极主动的与执能部门保持联系，确保经营安全信息畅通。

四、通过一年的工作，本人还有许多不足之处

- 1、市场信息把握不准，没有挖掘特色强的经营项目。
- 2、经营胆量不够强，对走政策擦边项目把握不稳。
- 3、管理魄力有待加强。

五、对今年的经营和管理构思

- 1、努力打造，借鉴市场方向创建特色品牌项目。
- 2、加大管理人员和骨干培养，保证服务的个性化和优质服务的员工群体，管理机智灵活化。
- 3、下步将组建娱乐营削队伍，征求金点子，提高营销人员的工作积极性，对酒店娱乐提成从新计划方案，全员销售。

各位领导，各位同事，非常感谢你们的过去一年对我工作给予的关心指导与帮助。我将遵照酒店领导，以营销为龙头，以管理为基础，以服务为保障的经营理念，不断创新，把握市场，带领部门全体努力把部门经营管理服务水平推上一个新台阶，力争完成下达的经营目标。

酒店管事主管的述职报告篇七

尊敬的集团考核领导小组：

我是今年4月份加入这个大庭的，分管餐饮和园林工作，现就今年的工作做一汇报。

我来xxx度假村之前，是在句容xxx风景区里自己开办度假山庄的，由于景区规划的调整，我的山庄停办了。来到xxx度假村以后，我认识到这是中央企业，不仅追求经济效益，也要讲究社会效益，是有着很强的纪律性要求的。我自觉把自己融入到xxx度假村，融入到深圳公司，接受企业化的洗礼，严

守纪律，从不迟到，把自己的能力奉献在岗位，奉献给公司。

接手工作后，我了解现状，一直深入一线，把岗位设在一线。当时，我们xxx度假村的餐饮在消费者口中是没有好评，一是口味差，二是上菜速度慢。

针对第一个题，我充分认识到：一个酒店，没有好的菜肴，几乎就是失败的开始。又何况我们度假村地处郊外，位置偏远。离开了会务团队，几乎没有散客来就餐，这是十分危险的信号。认识到这一状态，我决心首先扭转这一局面，尽快止跌回升。根据我的经验，菜肴的美味来自天然与新鲜。深入厨房，我发现有很多半成品的菜肴都留在冰箱中，冰箱几乎是满的。我首先提出清空冰箱的要求，大幅减少库存。尽量用新鲜的。接着，我找出度假村出品的菜肴与客人要求的差距，亲自指导厨师按照当地客人的口味要求，烹制出适合市场需求的菜肴。为了适应市场要求，改变厨师的烹饪习惯，我加强培训，亲自制作电脑幻灯片，放给厨师看。还带领厨师外出学习，尝尝当地知名酒店的菜肴。引进当地的特色菜。经过一段时间的努力，度假村的菜品终于有所改观，赢得了当地消费者的肯定，原来走失的客户，又回来了。

针对第二个上菜慢的题，我要求餐厅与后厨加强配合，打好时间差，提前几分钟走菜。在节假日期间，厨房与销售部门加强沟通，菜单中有些耗费时间的菜就尽量不开，减少不必要的麻烦。经过改进，上菜慢的情况得到有效改观。

我还注意与厨师长沟通，根据季节的变化，及时推出新菜，不断改善我们的菜品。从5月份到目前，我们餐饮基本是月月超预算，超预算完成11.4万，相比去年同期增加42万。预计到年底可以比去年同期增加50多万。

在园林工作中，我要求园林部分分清主次，突出重点。度假村讲究景观绿化，就要搞好日常的保洁工作，一年四季要有绿色，不同月份要有鲜花。走进xxx度假村，就像走进大花园，

道路整洁，四季常青，鲜花缤纷，让人赏心悦目，心旷神怡。我们度假村有几十亩菜地，是保证日常职工食堂与厨房的蔬菜供应，还有应时鲜果的采摘。上半年，这一块我分管没有用心，做得不好。下半年，我花费时间与园林部经理一道深入地头田间，及时抓好草莓的栽种，保证年底有新鲜的草莓上市。蔬菜根据季节和厨房要求，合理配置种植，保证绿色蔬菜供应。

团结协作，分工不分，为度假村整体利益努力工作

我觉得我们xxx度假村应该立足长远，把自己定位提高，做一个在南京、上海周边最好的度假村，专为高端人士服务。基于这样的认识，我要求拉开服务档次，把进包箱的客人定在人均消费100元，把一些菜肴的价格与高端酒店接轨。实践证明，客人是容易接受的。我还发挥自己擅长写作的专长，在网上写章、发帖子宣传度假村，提高美誉度与知名度。我还利用广泛的地方人脉关系，把以前的老客户带来度假村，先后有常州、镇江、南京、上海的客户。句容当地政府、企事业单位的老朋友、老领导也来消费。比如：江苏省政协、茅山道院、江苏省环保局，句容交通局、句容宣传部、句容江西战友聚会、喜庆宴会等等。

我还发挥地方熟人多的优势，帮助领导协调解决工作上的某些困难，比如协调与环保局、公安局等部门的关系。

我在工作中严格遵守职业道德，清正廉洁。一是加强学习，不断提高思想认识，增强自觉执行党风廉政规定的自觉性。不断增强自律意识，提高自身思想修养，与上级保持一致，以此端正工作作风、生活作风。二是正确对待权力，认真履行好职责。切实履行好自己工作职责，严格执行廉洁自律规定，从不违反廉政规定和制度的行为。在公务活动中以及由本人经手的事务中，一律先请示后操作，本人不自作主张。坚决做好总经理的助手，工作做到位，但绝不越位、错位。

20xx年，我初来乍到，一定有很多毛病，领导与同事们都原谅了我。在20xx年，集团领导提出要做五星级酒店的要求，我对照要求，觉得自己离工作的要求还是有很大差距的，很多酒店的规矩不能达到。在分管的工作中，餐饮与市场要求仍然有很大差距，还要继续尽心尽力，改进方法，提高烹饪水平，加强成本控制，降低支出，提高利润，竭尽全力打造江南的美食中心。

围绕“打造江南美食中心”这一宏大构想，我明年的设想是：一是追求上有高度。古人说“法乎其上，得乎其中”。我们必须树立远大的目标，具备巅峰意识，胸怀敢为人先的气魄。我们是中国节能环保集团旗下的度假村，我们一定要争创一流，勇立潮头。xxx度假村位于茅山脚下，虽然距离南京半个小时，距离上海三个小时路程，但是我并不认为我们没有竞争优势，相反，我们的偏远可以转化成为我们的. 环境优势。我们远离大都市，反而拥有无污染的纯净。我们拥有自己的菜园，也就拥有绿色蔬菜。我们拥有齐全的厨师队伍，我们拥有集团领导的倾力支持。从自然原材料到人力资源，我们能做出江南的美食！我有这样的信心，也有这样的能力。自信人生二百年，会当水击三千里。向天再借五百年，打造魅力xxx。朝着这样的目标奋进，即使结果没有达到如期愿望，但我们努力了，奋斗了，我就无怨无悔。而且我相信：我们的结果也应该是八九不离十。我们能够而且一定能够达到目标！

第二，研发上要有深度。做餐饮工作也是艺术创造。自古以来，烹饪是高深的学，绝对不是简单果腹的低层次劳动。我们句容北临长江，南接天目，山清水秀，物产丰富。南北交汇的地理位置，决定了她的饮食化是南北相融，既有淮扬菜明丽清新的特点，又有徽菜重油重色的浓郁风格。句容地方菜原汁原味，实实在在，清爽味美，深得南京人，镇江人，经及苏锡常都市圈客户的喜爱。我们xxx有配备充足的粤菜厨师，有经验丰富的本地人指导，如此强大的一支队伍，应该

注重菜肴的开发与研究，用粤菜厨师的烹饪技艺，做句容优质的食材，在化上深加挖掘，争取研发出句容风格的地方特色菜肴，引领句容美食化，形成能够代表句容的特色菜、招牌菜。远景目标是做句容美食的标准制订者，甚至依托度假村成立餐饮管理咨询公司，在华东旅游市场上占据一席之地，形成“句容美食甲江南，最好还在xxx”的市场口碑。

第三，市场营销上要有广度。我们做餐饮的，不能守株待客。好酒也怕巷子深。明年，我们还要走出去，广辟市场，全方位，多角度，诚邀天下客。既要做高端客户的生意，也不忽略低端客人；既要做团队的大单业务，也要做零散的小本生意；既要面向都市客人，也要紧盯本地食客。商务宴，婚庆宴，生日宴，聚会宴，一个不少统统接。城里客，农村客，富贵客，平民客，都是上宾全是客。

明年还要加强服务员队伍的建设与管理，加大培训力度，进一步提高服务员的操作技能，力争带出一支业务精湛、举止大方、行动干练的服务员队伍。在园林工作中□20xx年力争改进种植园艺，在水产养殖上下大力气，力求突破，提高产出，扭亏为盈。

与人相处，是种缘分。能够在集团给予我的平台上大展身手，是我的荣幸。针对明年集团下达给我们度假村的任务指标，我们餐饮、休闲、园林这三块承担了750多万，每天要做到2万多。与以前相比，这数字很恐怖，但与市场相比，与集团的投入相比，这数字又很渺小。我们一定要将压力变成动力，分解任务，细化指标，旺季多做活，淡季找活做，周周有任务，天天不踏空，力争在20xx年打一场漂亮的餐饮翻身仗！要么不做，要做就要做到最好！要做就要做成一流！让中国节能环保集团、让度假村成为句容大地上一块夺目耀眼的金字招牌！

在告别过去，接未来的征程中，我一定进一步加强学习，提高管理水平，为度假村的美好明天奉献自己全部的热情与才

干！

酒店管事主管的述职报告篇八

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

____年就要结束了，今天有幸在此为大家做____年大堂副理述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和____年的工作计划。

第一部分，____年大堂副理主要工作。

本人于____年6月学习大堂副理工作，并于____年正式司大堂副理一职。本人于湖南商学院旅游管理专业毕业后，有幸加入__大酒店。从对酒店的理论学习转向实际的专业操作，将理论知识和实践结合，适应工作和社会生活成为我的重要目标。自有机会担纲起酒店的重要岗位——大堂副理至今，除了感谢总经理__女士、客房部总监__先生、客房部经理__先生以及各部门领导的信任和指导之外，还要感谢曾经在房务部、前厅部工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一、大堂副理是一根纽带，从横向来看他联系着酒店各个相关部门；从纵向看也将酒店的领导与基层员工联系在了一起。因此大堂副理必须对酒店的大小事物了如指掌，在过去的一年本人本着学习的态度加强自己对酒店的了解和磨合。在此期间得到所有同仁的教导，不仅有__、__、__、__、__、__等这些经验丰富依然在一线部门服务的同仁；也有已经调离原部门和离开酒店谋求更好发展的朋友们。在此一并做出感谢！谢谢大家！

第二、作为一名大堂副理，我最缺乏的是实战经验。很荣幸在____年的4月能够与前台主管__女士共赴广东深圳__酒店进

行为期10天的见习。在见习的实践里得到该大酒店总经理经理及大堂副理部全体员工的无私体谅和照顾，学习时间虽短，但机会难得、收获颇丰，并于见习之后做了题为《新环境下的宾客关系管理》的系列报告。并将学习的经验和知识贯穿应用于酒店的实际工作。

第三、大堂副理是酒店总经理的代表，对外负责处理日常宾客的投诉和意见，平衡协调酒店各部门与客人的关系；对内负责维护酒店正常的秩序及安全. 对各部门的工作起监督和配合作用。在__年，大堂副理除了完成日常工作，还完成各自工作，其中包括日常客人密件和意见卡、表扬卡的收集和整理；客人投诉案例分析；酒店好人好事整理汇总等等。目前已经完成1-3季度各项报告的汇总和分析。

第四、大堂副理的工作对大堂副理的素质有较高的要求，其中重要一项素质就是语言素质，在酒店领导的关心和支持之下，酒店聘请英文老师对酒店的员工进行英语培训，本职及大堂副理全体同事也积极配合酒店的培训学习计划，目前能够处理英语国家客人的基本事务。

第五、随着酒店竞争的日趋激烈，酒店也愈来愈重视宾客关系，尤其是常客以及有消费能力的宾客群体，因此大堂副理也在酒店领导的支持和关心下着手进行常客的管理并在此基础上收集更多的宾客信息，在酒店的经营过程中争取主动。

第六、大堂副理同时还担任着对基层员工进行监督和培训的工作。在过去的一年时间里，大堂副理除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应培训。本职根据岗位要求对总机提出培训计划，并配合总机进行英语培训，总机人员能正常处理英语国家客人的基本电话服务。同时大堂副理也针对礼宾部前台进行了一系列培训。

第二部分，____年工作目标

在即将到来的____年，我和我的同事将继续努力。具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、大堂副理在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是大堂副理的岗位性格描述，也是大堂副理的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！谢谢大家！

酒店管事主管的述职报告篇九

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

很荣幸能在这里向酒店领导各位同事汇报我今年以来的工作，说句实话，我此刻心情非常矛盾与复杂，为什么这样说？因为我了解酒店娱乐部有过辉煌的一页，同时也目睹了现在经营上的举步为艰，经营数据来说与去年相比较下降。实际上娱乐部，开始我就感到经营环境的困难，通过对外市场模式调查和部门内部情况的分析，在今年主要做了以下工作：

一、寻找机遇找卖点。

作为酒店的经营目标之一，如何提高部门收入，推特色经营

项目今年的外围环境竟紧张，从年初九部委的，严禁，黄赌毒，到4月份长沙市的严禁党员干部，赌，还有几次公安部来长沙暗访ktv8月份被查处，执能部门走吗灯式的检查，面对如次残酷的竞争环境。我们通过细致的市场调查，取他人之长补己之短，利用酒店的品牌打造属于自己的经营特色。

1、在环境不好情况下，推出泰式足浴为亮点，推销足浴卡，增加回头客。

2、对足浴市场进行摸底调查，周边几乎走遍，发现足浴用的毛巾干洗后卫生条件不达标，容易引起感染，改换为一次性毛巾，洗一条毛巾的费用是3.6元，一次性毛巾1.6元。卫生提高，成本降低。

二、加大管理，提升服务（分4点）

大家都明白，娱乐的管理是酒店最敏感的，有他的特殊性和政策边缘性，如管理跟不上，其他就无从谈起。

2、制度管人，部门按岗位，对区域所发生的问题责任到当事人。

3、加强检查，部门经营状况不稳定，员工积极性不高，闲时就懒散，部门针对这一情况每周不定期的检查，每周二下午的.部门针对性的总结。

4、提高管理水平与服务标准，服务是酒店的生命。好的服务是高水平管理得来的，每周进行管理骨干的会议，对服务案例进行探讨，对酒店投诉进行分析，并针对性加以总结。

5、必须一切行动同从指挥，严格执行保密手册，客户资料，营运知识。

三、节能降耗，确保安全。（分4点）

- 1、严格执行布草报废成本，杜绝浪费现象。
- 2、对经营区域，水，电，空调的使用，做了明确的规定，各区域人走人关灯，电器断电。
- 3、针对物品的领用与易耗品，指定人专负责，统一开单领用。同时对报计划的领用品严格控制使用。
- 4、积极主动的与执能部门保持联系，确保经营安全信息畅通。

四、通过一年的工作，本人还有许多不足之处（分四点）

- 1、市场信息把握不准，没有挖掘特色强的经营项目。
- 2、经营胆量不够强，对走政策擦边项目把握不稳。
- 3、管理魄力有待加强。

五、今年的经营和管理构思

- 1、努力打造，借鉴市场方向创建特色品牌项目。
- 2、加大管理人员和骨干培养，保证服务的个性化和优质服务的员工群体，管理机智灵活化。
- 3、下步将组建娱乐营削队伍，征求金点子，提高营销人员的工作积极性，对酒店娱乐提成从新计划方案，全员销售。

各位领导，各位同事，非常感谢你们的过去一年对我工作给予的关心指导与帮助。我将遵照酒店领导，以营销为龙头，以管理为基础，以服务为保障的经营理念，不断创新，把握市场，带领部门全体努力把部门经营管理服务水平推上一个新台阶，力争完成下达的经营目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档