

酒店经理年度总结报告(大全7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

酒店经理年度总结报告篇一

- 1、参与项目前期布局规划及商业定位方案的研讨；
- 2、根据商业项目发展的'整体目标,负责制订招商策略和实施方案；
- 3、制定并推行招商工作开展计划；
- 4、负责招商谈判与客户开发,包括负责品牌客户的接洽、谈判和追踪以及客户的签约、客户关系维护等。

1、大专及以上学历,具有同岗位工作经历；

2、具备从商业项目前期定位到完成招商、开业的全流程招商经验；

2、具有项目分析、市场定位、招商策划、营运推广等计划和实施能力；

3、制定并组织实施招商工作流程；

4、具有项目推广相关工作经验和商务运作能力。

酒店经理年度总结报告篇二

工作经验：3-5年

最低学历：本科

招聘人数：1人

职位类别：人力资源经理

1、确定公司年度招聘计划以及人力培训，与部门经理沟通招聘需求；

2、选择并且维护招聘渠道，并拓展新的招聘渠道，发布招聘广告、参加各种招聘会；

3、组织、安排面试，并且进行人力资源初试；

4、进行薪资谈判、安排候选人入职，以及安排体检；

5、候选人进入公司后，对试用期员工进行试用期沟通；

6、办理劳动关系中相关手续（报到，转正，调动，离职）；

7、领导交办的其他事情。任职要求：

1、本科以上学历，人力资源管理、工商管理、行政管理等相关专业；

2、三年以上公司人资管理工作经验；

3、熟练运用办公软件，性格温和、稳重，能承受强大的'工作压力。

酒店经理年度总结报告篇三

1、在项目经理的领导下，贯彻、执行公司的有关方针、政策。

2、全面负责施工现场生产管理工作，有效利用好各单项班组

的管理人员，做到有功必奖，有过必罚，有责必究。

3、负责并协调各班组现场内的'均衡生产以及有效衔接，搞好流水作业、穿插施工，确保工程任务按时保质保量的完成。

4、参与施工进度计划的制定。对未能按施工进度计划完成的工种要第一时间与单包班组沟通协调解决，要求其增加劳动力或劳动时长；协调不成的，要及时上报项目经理。

5、参与制定员工工资发放方案，计件员工工资核算标准，及时提供工资核算资料。

6、加强项目内部岗位管理，严格劳动纪律，执行员工赏罚制度，规范员工行为，提高员工的自觉性，主动性。

7、负责员工消防安全教育、员工培训、生产现场的管理，确保文明作业，安全生产。

8、负责合理安排加班时间，改进工作方法，提高工作效率，充分挖掘项目班组的生产能力，降低生产成本。

9、建立健全工程运作机制和质量运作体系，负责完善项目部的规章制度，明确各工种的工作职责，确保各工序均衡、协调施工。

10、积极推动公司往xxxxx质量管理体系发展□6s管理体系的正常运转。

酒店经理年度总结报告篇四

2、负责招聘实施，监控招聘过程，并对招聘效果进行评估；

3、负责对各招聘渠道进行维护与评估，负责年度校园招聘的组织策划工作；

- 4、负责修订和完善招聘相关管理制度和 workflows;
- 7、负责建设公司人才库，为公司储备人才;
- 8、对员工职业生涯规划提供帮助，确保人力资源配备等工作正常、有序地进行;
- 9、完成领导交办的其他工作任务。

酒店经理年度总结报告篇五

大家好，我是参加东区区域经理的竞聘者xx[]这是我的竞聘演讲报告。

我将分以下的5方面来介绍自己，我是xx年参加工作的，最高学历本科[]xx年加入了我司[]xx年起负责xx地区的销售工作。

我司在xx地区的占有份额已达到30%。得益于xx市药品招投标制度后[]xx区的药品使用与我司的匹配程度较高。并且区域账款资金情况不佳，造成竞争对手热情程度不高也是有很大的原因的。但目前业务快速增长期的度过，现在的业务增长水平基本等同于市场的自然增长水平。在基建等问题的影响下，仍增长很多。

在岗位认知上，完成指标和团队建设都是必谈的话题，的确这两个问题很重要，我想主要谈接下来的三个内容，因为我觉得更重要。正如我们的销售都是在一定规则下的以市场为核心的工作，市场化是竞争，是淘汰。而之前是什么，是公平是过剩，我认为好比今天的竞聘，也是以公平为前提，以过剩为条件的，这也是我一定要来参加的理由，即使我身上的有些特点是不符合经理的特质的。追求公平不仅是基层销售员的迫切需求，也是管理者责无旁贷的工作内容。

那我谈第二个观点，促进企业运作的合理化，总监竞聘的时

候，我问一总监，怎么看我们内部事务对我们工作精力的耗费，总监说，我花了50%的精力和时间在内部的沟通协调，问我是否满意，我当时的回答是，我不满意但我拿你也没有办法，大家都笑了，是不是一句玩笑话，一个应该以经济利益为中心，以客户服务为核心的销售公司竟然一半精力在弄内部协调，我想我的幽默很灰色。

最后是对人的观点，归属感，我们都会把团队建设作为很重要的内容在谈，但是具体化又特别的抽象和困难。我不谈团队建设，谈归属感，我的上层能给我带来什么，我的职业规划的方案，我的工作负荷量，我的劳动付出是否得到客观评价，我学习进步的榜样，重视每个人的观点，在受尊重的环境下把工作的每一分钟变成快乐，这需要的不仅是技术更是艺术，而给我们企业的是每个人的忠诚，责任担当。

在岗位优势上，我想说，我坚定地追求我心中对正义的信仰，人生就是一场测试，最后终将有一个分数，今天也会有一个分数一样。业务能力和技术技能上，依据区域客户特点协助厂家，如sy□snf□aslk等还为公司引进多个产品，为自己区域的销售赢得了增长，为公司也赢得了品牌和口碑。不论一个企业有多大，他终须要适应环境的改变，也不论年龄和职位有多高，每个职业人都需要不断地学习沉淀和积累。

我们企业拥有着无以伦比的先天优势，不论销售员还是管理者我们都不是一个人在战斗。我们不是谁的兵，我们都是协作者，我们追求的是快乐的工作。

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](#)

酒店经理年度总结报告篇六

- 1、负责楼面的经营管理工作，积极贯彻落实常务副总下达的工作任务，对楼面工作任务的.实施与落实情况。
- 2、参加酒店经理例会，召开主管例会，传达上级指示，并贯彻落实，解决工作问题。
- 3、制定本部门工作计划和营业目标。
- 4、根据酒店营业状况对服务员进行安排，保证正常经营。
- 5、根据常务副总的安排，定期对主管级进行考核。
- 6、负责部门服务员的规章制度，工作流程，工作标准。
- 7、抓好个部门的礼节礼貌，仪容仪表及劳动纪律。
- 8、现场巡视指导，及时处理问题，保证各环节按酒店的标准运营。
- 9、每天及时掌握客户预订情况，对预订信息进行分析，定期总结。
- 10、做好重点客户的接待工作，与重要客户保持良好关系。
- 11、妥善处理好客诉问题，确保客人得到最大满意。
- 12、积极研究销售技巧，带领全体员工积极推销菜品，从而

保证经济利益的实现。

13、对后厨的产品提出合理化建议。

14、认真抓好成本控制，降低易耗品和能源费用，争取实现利益最大化。

15、按照规定对露面的设施设备，餐具，布草进行有效管理。

16、制定培训计划，提高员工的专业技能和专业知识。

17、完成酒店常务副总交代的基本工作。

酒店经理年度总结报告篇七

尊敬的总经理：

我工作的主要职责负责重庆片区的产品推广和售后服务工作，底下有一名助手和一名仓管。具体的一些交接事务和客户资料我已经让助手在整理，相信不用几天就可以整理完了。很感谢公司这几年对我的照顾，我也学了的东西，也赚了不少钱。然而现在我考虑的可能是家庭和今后的发展，常年在外对家庭对我始终不是一件好事，因此我还是做了这个艰难的决定，辞职。