

酒店员工个人述职报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

酒店员工个人述职报告篇一

尊敬的领导：

你好！

我于20xx年8月4日开始到公司上班，成为公司的试用员工。从来公司的第一天开始，我就把自己全身心地投入到公司的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个xxx□初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作，该怎么与人共处；所幸的是，公司的领导们尤其是我的厂长给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的授业解惑，无论是工作上还是思想上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获，让我很快完成了从学生到职员转变。

在轮岗实习期间，我先后在财务部、营销部、加工厂等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业

上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。工作近三个月，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在这三个月中，我在公司的领导下，我将会更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，不辜负领导对我的期望。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身分在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。感谢公司给了我这样一个发挥的舞台，我更要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。作为一个初入职场的新人，我将会继续以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，不断提高自己的业务水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司的发展建设添砖加瓦，同公司一起展望美好的未来！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

酒店员工个人述职报告篇二

尊敬的董事会及酒店领导：

从我到xx工作以来□xx培养了我。我和xx在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入xx营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。

逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。

一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的`协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。

较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，

在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自己造成了一定的局限性。

因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。

酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。

但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。

硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。

软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到水平。

给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

酒店员工个人述职报告篇三

尊敬的人事部：

我于xxxx年12月20日进入某某，根据某的需要，目前担任某某某一职，负责某某工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学某某课程，计划报考某某，以期将来能学以致用，同某某共同发展、进步。

三个多月来，我在某某、某某和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的'要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实等等。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。根据某某规章制度，即可被录用成为某某正式员工。因此，我特向某某申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据某某的薪金福利情况，从某某年某月起，转正工资调整为某某某某元/月。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。

此致

敬礼

述职人□xx

20xx年x月x日

酒店员工个人述职报告篇四

尊敬的董事会及酒店领导：

从我到xx工作以来□xx培养了我。我和xx在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入xx营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。

逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。

一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。

较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。

因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。

酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们

在硬件上有一定不足。

但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。

硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。

软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到水平。

给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。

述职人□xx

20xx年x月x日

酒店员工个人述职报告篇五

20xx年3月14号，我怀着无比冲动的心情参加了天宝花园大酒店这个全新的大家庭中，担任了前厅部大堂副理的职位，转眼间已经有9个月的时间了。从培训到开荒，再到现在的试运营，看着酒店及大家一点一滴的成长，心里满是温暖与冲动。

从事酒店行业2年多了，虽然餐厅，前厅都有所接触，但是真正的基层管理者在天宝还是第一次，非常感谢领导能给我一次锻炼的时机。

前厅部是酒店的门面，是负责招徕并接待宾客、销售饭店客房及餐饮娱乐等效劳产品、沟通与协调饭店各部门、为客人提供各种综合效劳的对客效劳部门。在整个酒店运营过程中至关重要。自从担任天宝花园大酒店的大堂副理一职，主要负责以下方面的工作。

1、协助前厅部经理助理制定本部门的各项规章制度及操作程序

在酒店领导的支持与前厅部经理助理共同努力下，我们完成了本部门的相关制度及操作程序的制定，其中包括总台、礼宾、商务中心及商场等相关岗点的日常操作及考前须知。

2、协助前厅部经理助理做好员工的日常培训工作

初入酒店，很多员工对酒店前厅没什么概念，效劳经验也是少之又少。我和前厅部经理助理凭着自己过去在酒店工作的经验，相互总结，相互配合，拟定培训方案，顺利完成了对员工的培训工作。

3、与员工一起参与学习了西软系统的操作

4、在酒店领导的带着下与员工一起参加了酒店的开荒工作

本人也是第一次参与酒店初期的开荒工作，大家从最初的内心恐惧到后来的上下一致，共同完成任务，大家的付出和辛苦是有目共睹的。

2、协助前厅部经理助理完成部门的日常运转工作，主要负责总台这一块，与财务部相互配合、协调，制定相关的账务程

序及操作流程。

3、大堂副理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平安。在试运营期间，大堂副理除了完成日常的工作，还配合前厅部经理助理完成对本部门员工的监督与配合工作。

在即将到来的20xx年，我将继续努力，针对以下几个方面积极进行：

1、多扩充知识面，提高专业技能，学会揣摩客人的心理要求，对于客人提出的问题能灵活的解决与应对。来酒店消费的客人来自全国各地，文化水平也层次不齐，这对大堂副理的知识面也是一种挑战。

2、加强处理投诉的应变能力，无论哪种投诉，都要站在客人的立场上真心实意的帮助客人，在不损坏酒店利益的前提下，尽量满足客人的要求，假设实在是解决不了的问题，立即通知上级领导，在第一时间内给客人解决。

3、大堂副理在酒店的日常工作中必须要以身作则，遵守酒店的各项规章制度，严于律己，这样才能监督、要求别人，同时要努力培养自信、果断、沉着、冷静的处事风格，在今后的工作中不断突破自己。

以上是本人20xx年的个人述职报告，当中仍有些不成熟的方面，希望各位领导及同事给予建议。并借此时机，向关心和支持我的各位领导与同事表示最真挚的感谢。