

2023年经理自我鉴定(优质10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经理自我鉴定篇一

强烈的事业心以及求知欲，是我生存的信念和武器。大学不仅让我懂得了如何去学习，同时还让我学会了怎样去做人，这是我最大的收获。没有创新就没有长久的生存，大胆的尝试是我的风格。本人在校学习期间，思想积极上进，观念不断求新，生活朴素，学习刻苦认真，不仅积极向党组织靠拢，还多次获得奖学金。

经理自我鉴定篇二

随着近期银行堂经理工作的完成也让我对自身的努力有了更多的感慨，毕竟能够成为银行堂经理也是源于领导的信任自然不能够将其辜负，所以我在入职以来能够兢兢业业地工作并希望能够有所成就，至少在我担任银行堂经理期间能够根据领导的指示与客户的建议改进自身的工作方式，回顾这段时间的成就与不足以后对完成的各项工作进行自我鉴定如下。

强化对业务知识的学习以便在工作中更好地服务于客户，作为银行堂经理自然明白为堂区域的客户排忧解难的重要性，所以我能够在日常工作中积极发挥引导的职能以便于取得客户的信任，实际上处于这个岗位的我若是对银行业务不够熟悉的话自然是不行的，所以我在入职以后便积极学习各类业务的相关知识以便于能够引导客户，无论是银行卡的申请还是储蓄业务的办理都要明白如何去做，这样的话面对客户的咨询才能够给予对方合理的回答，而且对于银行卡的办理和

解冻来往往往需要自己履行好引导的职责才行。

注重对堂区域设备的维护以便于各项工作的顺利进行，虽然得益于设备的辅助导致自身的工作变得更加便利，但我在依赖于设备的同时也要注重这方面的维护工作才行，毕竟部分业务信息的查询以及办理银行卡都需要用到堂区域的设备，所以我得保障这部分设备能够正常使用并为客户进行服务才行，所幸的是堂区域的设备在我担任银行堂经理期间没有出现过的故障的状况，但我也要定期进行检查以免在工作期间出现无法使用的问题。

维护好堂区域的秩序从而保障客户办理业务的顺利，良好的秩序向来是保障高效率工作的前提自然要予以重视才行，所以我在保安人员的协助下能够及时维持好银行的秩序，在遇到顾客纠纷的问题也能够及时上前进行处理，这需要较高的综合素质以及面对困难敢于担当的勇气，所以我除了完成银行的各项工作以外也会注重观察堂区域的状况，至少在发生吵闹或者打架等问题的时候能够及时上前进行处理，另外也有沟通不到位以至于客户对银行工作人员不理解的状况，为了合理解决这部分问题并营造良好的秩序自然要认真处理才行。

能够在这段时间履行好银行堂经理的职责自然让我感到很高兴，重要的是银行领导对这项工作的支持与理解也能够让我更有积极性，所以我在以后的工作中也会保持较好的状态投入其中，希望能够通过这项工作的努力让银行得到更好的发展。

文档为doc格式

经理自我鉴定篇三

自我鉴定是对自己过去某一阶段的学习或工作进行分析，并

作出相应的总结，自我鉴定可以提升自身总结能力，不妨让我们用心总结，认真完成自我鉴定吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编帮大家整理的酒店经理自我鉴定，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

本人xx嘉年华康乐部经理xx在部门试营业至今六个月里，在酒店各高层领导的指挥下，率领本部门全体员工，共同努力完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店和本部门的服务质量、管理水平和经济效。确定酒店和我部门的经营计划发展规划及经营方针，制定康乐部的经营管理目标，并指挥实施。

一、主持制定和完善康乐部各项规章制度，建立健全内部组织系统协调各部门关系，建立内部合理有效的运行机制；为使我部门的日常运行逐步纳入到工作有计划、有知道、有跟踪、有总结的'管理系统中去，有效的将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每日总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以评考。部门营业之初，各项制度未健全，制度的完善及各项工作程序的确立，需要在长期大量的时间中方能逐步完成，本部门各项岗位程序及流程已制定。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月召开工作总结会，针对指定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题使得各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

二、研究并掌握市场的变化和发展情况，指定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并掌握市场的变化与酒店ktv的发展息息相关的信息。我康乐部证实基于此紧扣市场脉搏，即使提出各阶段工作重点：

六月份：部门试营业之初，组织分配各部门基层服务人员的工作岗位和续聘优服务人员，完成酒店ktb的宣传单发放任务。

七月份：为节约成本，下达了部分低值易耗品的停供制定，并相应加强对本部门的硬件设施的维护力度。

八月份：对ktv部分问题房间进行全面系统的维护，确保部门硬件设施设备的完好性。

九月份：制定了部分果品提供商的供应，相继联系了多家价廉物优的供应商，并多次到外地采购本部门推销所需要的商品。

十月份：做好十一黄金周的大客流接待工作，出台相应的活动方案，取得优异成绩。

十一月份：完成部门xxx的更换工作，同事，对部门套餐的喷配物品进行了大范围更换，保证客人对我部门商品套餐的新鲜感，取得良好的效益。

十二月份：以圣诞节为重点对ktv进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

经理自我鉴定篇四

自xx年xx月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

(一)秉承原则与目标

1、原则：全心全意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工

作当作事业来做

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造，本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展，经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作，有了自我学习、塑造和团队建设与发展的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用创新工作来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任，高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做，来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格，走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

(四)执行力，为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此自建立起销售部以来，我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在以后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

(五)重视团队的力量，独木不成林这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。

我虽按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

- 1、对工作不够认真，技术及业务知识还不够全面
- 2、对自己要求不够严格，容易被周围的环境所影响而有所动摇
- 3、对时间安排不够合理，一些工作安排不能按时完成
- 4、对团队成员要求、期望过高，认识不充分
- 5、对销售部整体工作内容制定的不够全面，以致在工作中执行不太顺利
- 6、与公司相关部门及领导沟通的太少

经理自我鉴定篇五

不知不觉中201x年已经悄然离开。回首201x虽然紧张忙碌，却也收获了很多东西。回顾这一年的经历，经历了市场反弹带来的成交高潮，却也经历了因观望所带来的市场冷淡。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持和帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的规章制度，认真的去完成自己的本职工作。一年已经结束，现将一年工作情况总结如下：

按照公司去年总体部署，销售任务下达以后，我倍感压力。

为了实现这一目标，我带领营销部同事全力以赴紧紧抓住项目销售的每一个节点。作为营销经理，在完成整个部门日常工作的同时，重点放在整个销售团队的销售业绩上，珍惜每一天，凝聚精神，团结力量，积极指导协调策划部门做好项目宣传推广，保证每天的客户来访量，同时抓好总控，做好现场的销售氛围，注意销售员之间以及销售员与销售经理之间的现场配合，通过现场的有机配合，提高成交量和成交率。在注重业绩的同时，更加注重销售人才的培养，为项目的持续销售和未来开发项目奠定人才基础。在这里，要特别感谢公司领导的支持和所有同事们的配合，谢谢你们，才有今天的业绩。

201x年的主要工作内容如下：

一 销售部日常管理工作

理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，明确工作责任，冷静处理客户问题，力求达到客户满意，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，各项工作规章制度完善。

1、认真做好市场调研工作，对聊城市场尤其是嘉明片区房地产竞争项目情况的摸底，同时做出细致分析，做好调研记录，并及时和团队分享，做到知己知彼百战不殆。

3、做好客户问题的处理，客户多了什么情况都有，要退房的，要优惠的，对合同条款不满意的等等。在保证公司利益不被侵犯的前提下，与客户周旋、洽谈，不但要完成签约，还要客户一定满意，提高公司的美誉度，提高老带新的成功率。

时，与兄弟部门之间相互沟通，相互学习，共同提高

二、加强自我学习，提高自身素质

201x年是公司大跨越大发展的一年，多年的销售生涯让我懂得，只有不断学习，努力提高自我，才能在竞争中立于不败之地。因此，在过去一年里，我着重提高自身素质，不断学习，以正确的态度对待各项工作任务，提高工作主动性，努力提高工作效率和业务水平。以上是在过去一年里部门工作和我个人工作的总结，在新的一年里，我希望从以下几个方面努力：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产专业知识和相关法律法规。加强对房地产市场规律的学习和分析，加强对区域市场和同行竞品项目的了解，要对公司的统筹规划，当前形势做到心中有数。

2、本着实事求是的态度，做到上情下达，下情上报，真正做好部门负责人的角色，做好部门员工的“拆弹专家”

5、遵守公司内部的各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

新的一年，新的纪元，我相信在公司领导的带领下，公司一定会取得更大的辉煌！

经理自我鉴定篇六

在过去的一年里，各项工作有新进展、新成就，这是基本面。功劳归于各级干部和广大群众的辛勤劳动，来之不易。肯定成绩、表彰先进，既是一种尊重和鼓励，更能够鼓舞士气、激励奋进。总结得好不好，取决于是不是真实可信；成绩大不大，自有口碑。总之，年终总结应与实际工作相符合。下面先参考下这篇银行客户经理的年终总结范文：

作为客户经理，在20xx年度的工作当中，时刻绷紧自己工作的那根弦，围绕年初定下的工作目标，做好工作计划，按照分阶段完成小目标，逐步完成大目标买的工作进程开展各项

工作，逐促使每一项工作都能按部就班，有章可循的进行。20xx年，我行新增存款任务3256万元，完成计划的198.5%，办理承兑汇票贴现9笔，金额521万元，完成中间业务收入3万元，完成个人揽储77万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，各项工作指标均已完成！

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的'事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

经理自我鉴定篇七

转眼间一年又过去了。自20--年11月份进职和风物业满是领域服务中心以来，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心请教释惑，不断理清工作思路，总结

工作方法，现已能胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断把握方法积累经验。我重视以工作任务为牵引，依托工作岗位学习进步，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另外一方面，问书本、问同事，不断丰富知识把握技能。在公司领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟习到熟习，我逐步摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，掌控住了工作重点和难点。在我们客服部与其他部分的合作下，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报。具体情况以下：

规范行为，进步本身形象

1. 管理处员工同一着装，挂牌上岗。
2. 按客服中心的接待要求，贯彻礼貌待人、微笑服务、主动问候的方式接待业主、来访者。
3. 对业主、来访者提出的要求进行分析，以便提供更好、更优良的服务。
4. 业主的报修、投诉等工作做到及时有效的处理和回访，并认真做好记录。

规范服务

1. 认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。
2. 建立了维修巡查表，等各类表格落实——工作记录本。
3. 客服组每周一上午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。

4. 建立完善的档案管理制度，对搜集各类资料等文件分类归档完全，有检索目录。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

房屋管理深进细致

及时处理居家报修和公共区域的报修题目，半年居家维修服务量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术职员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和北苑昼夜维修任务。维修工作职员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张立勇师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，历来都是热忱微笑，仔细讲授和宣传维修知识。汪学林师傅一次又一次违规配合业主买材料(我们一般要求业主自行预备材料)，骑电瓶车到建材市场寻觅匹配的材料，历来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部份北苑维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅繁忙的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚而执着地付出勤劳的汗水。

对房屋管理维护

1. 对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，催促户主按规定进行装修，装修申请、装修职员实施ab卡的管理，杜绝违章情况的发生。

2. 对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报学校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的题目，落实维修。

经理自我鉴定篇八

自我鉴定是对一个阶段的学习或工作进行回顾检查并分析评价，写自我鉴定可以让我们审视自身，因此好好准备一份自我鉴定吧。如何把自我鉴定做到重点突出呢？以下是小编精心整理的销售经理自我鉴定，希望能够帮助到大家。

自从我20xx年就读汽车工程专业毕业以来，到xx汽车公司已经x年，目前作为xx汽车销售部的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。下面就是我的工作鉴定。

首先，细分市场，建立差异化营销。细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形

象，带动了高校市场的销售。

其次注重信息收集做好科学预测。当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

经理自我鉴定篇九

自学校毕业来xx酒店工作，从一名客房服务员做到前台服务员，直到升为大堂经理学到了很多在书本上没有的知识。

前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。

其次，关注宾客喜好。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，宾客会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让宾客的每次住店，都能感受到意外的惊喜。

再次，提供个性化的服务。在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是出国留学外地客人，可以向他们多讲解当地的风土人情，主动为他们介绍车站、商尝景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除宾客在酒店里所遇到的种种不快。

最后也是最重要的，微笑服务。在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这

里创造出属于自己的辉煌。

经理自我鉴定篇十

xx年已经过去，在这一年里□xx大酒店在xx公司和xx公司的共同经营下有了较大的变化，两家股东投入大量的资金对酒店部分设备设施进行了更新和改造，荒废多年的三楼经过装修营业，弥补了酒店娱乐项目的空缺，使酒店的服务项目更加完善，针对客房异味的问题，通过打开窗户通风得到了根本的解决，同时对客房旧电视进行了更新，所有的这些给酒店带来了生机和希望。

酒店设备的更新、服务项目的完善、员工服务水准的进一步提高，使xx大酒店在xx年的星评复核中取得有史以来的成绩第二名，使xx大酒店在酒店业有了较高的声誉。所有的这些都是店级领导的有效管理和酒店各部门员工的努力是分不开的。所以酒店较注重员工的精神文明建设，给员工创造了良好的生活空间，将酒店的洗衣房改造成一个宽敞的员工餐厅和员工活动的两用室，并添置了桌球、乒乓球桌、棋牌等娱乐项目，并多次开展各项比赛，即增强了员工的体质又丰富了员工的业余生活，酒店还将太阳能热水安装到了员工宿舍，解决了员工冬天洗澡的问题。所有的这些员工只能通过认真工作来回报酒店。今年来前厅部在人员不断更换的情况下，所有的员工仍然能够克服困难、团结进取，圆满的完成酒店交给的各项接待任务，全年共接待了vip团四个，会议无数次，在整个接待过程中受到客人的好评，一年来前厅部做好了以下几项工作：

一、加强业务培训，提高员工素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年来针对五

个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用(原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡.18元/张，钥匙袋.1元/个，每天团队房都1间以上，一年可节约一笔较大的费用);商务中心用过期报表来打印草稿纸;督促住宿的员工节约用水电;控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

三、加强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

四、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生

磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

根据酒店给营业部门制定了新的销售指标和任务□xx年对前厅部来说是一个重要年，为能配合销售部完成任务，特制定出工作计划：

- 1、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；
- 2、稳定员工队伍，减少员工的流动性；
- 3、“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 4、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

新的一年已开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨。

前厅部：

年月日