

最新酒店年终总结报告(汇总10篇)

撰写整改报告是我们提升自身综合素质的一种重要方式。下面是一些成功整改案例的总结报告，希望能给大家提供有益的经验思路。

酒店年终总结报告篇一

我是__酒店总经理，在董事长及__总部的领导下，率领两酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就20xx年度的工作总结如下：

__酒店自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的。20xx年基本确定酒店以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

为推动住房，带动消费，酒店在经营方面对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。针对住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。把西餐厅定位中高档西餐厅，细化服务，加强出品。新推出下午茶项目。酒店经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在__股份公司决策下宣布停业。意味着酒店摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地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，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，酒店各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理层的自年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。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，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

制定商务散客、长包房、会议团房、旅行社散房价格及合约版本。策划活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。根据季度转变调整优惠政策，减少赠送，完善服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定__会员卡章程。完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划活动。

编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成外墙户外喷绘广告的制作。策划优惠活动。重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色

区分。开始对客房的渗水维修。对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了__活动，取得了良好效果。及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定中央空调开放时间。完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由__搬至__，取消了员工班车。进行了办公室搬迁，同时对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

酒店年终总结报告篇二

时光飞逝，转眼迎来了xx大酒店两周年店庆。在公司领导的英明指导下。我们在酒店管理学习中积累经验，在探索中前进、在开拓中进取。取得了一定的成绩，但离领导要求还远远不够。现将我们的学习情况总结如下：

酒店的规章制度需要结合酒店的实际情况，结合经营过程中不断的调整修订，与酒店经营管理实际相吻合，并切实起到规范酒店的运行作用。这是酒店正规化建设的基本工作。是酒店良性运转、规范人员行为、协调各方关系，保证服务质量，避免随心所欲，维护酒店公共利益的保证。现在酒店管理制度已基本完善，这对发展推进我们xx酒店奠定了坚实的基础。避免那种权利大于制度的错误做法。用制度去管人、管事；而不是用人去管人、管事。

公司组织到xx宾馆参加由xx讲师xxx主讲的酒店经理人实务督导讲座(相当于电供规范化管理)这对提高酒店中层管理人员的培训、培养具有十分重要的意义，开拓了他们的视野，这对提高他们的技能和综合素质很有帮助。同时他们也感念公司领导给予的机会，并增强了他们的工作信心。

目前xx酒店经过几次改建、装修后的xx酒店。成为集餐饮、客房、商务会议为一体的综合型大酒店。在我县酒店、宾馆行业中处于领先的龙头地位。我们拥有很多优势。在现今市场竞争如此激烈的前提下。形式要求我们必须进一不提高效益。利润是我们酒店的命脉。

现阶段酒店管理比较混乱，“管理模式”主要表现在“人治”管理上，随意管理等个体形为在管理者身上时有发生，酒店规章制度形同虚设，这不利于酒店的建设和发展。

面客部门的服务质量的待优化，从客人投诉和反馈中发现，我们酒店的硬件与软件不符；面客员工的服务质量有待改进。面客员工应主动、自觉为客人服务，杜绝出现客人说一说，动一动的现象发生；有些部门或岗位的员工，仪容仪表不整洁，清洁卫生不仔细，设备报修、维修不及时，同样影响着酒店整体服务质量。

厨房片面追求利润“杀客”现象仍很严重，加上厨房内部管理比较松散，员工偷吃偷拿现象比较严重有令不行、有令不止、令行不畅。这对桃源酒店制度化化管理是一个很大的阻碍。所有人都不应该破坏它。

xxxx年，我们面临市场竞争将更加激烈，形式更为严峻。我们应以“利润”为酒店命脉，经营创收、管理创利、服务创优、安全创稳为理念，结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念，在市场竞争中求生存。摆在我们面前的是机遇与挑战并存，压力与动力同在，我们只要抓住机遇，就能战胜一切挑战，为圆满完成xx年桃源大酒店经营任务，我们必须做好以下几个方面：

销售部加大促销力度，拓宽销售渠道，内挖潜力，外拓客源，在全员营销、全员服务上下功夫□xx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，对我们的老客户给他们以宾至如归的感觉，给他们更多的个性化服务，

合理推销我们的房间和餐饮，保证酒店利益最大化。销售部是酒店的窗口，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议，投诉不满等较为集中的地方，本着“宾客至上，服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，除了能做到礼貌待客，热情服务外，还必须得化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

餐饮部应在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措应在餐饮部推行，即将餐厅的经营收入指标核实为22万元月，工资总额控制为7万元月，在一定的费用上和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的应比例名额，这种绩效挂钩的做法一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，另一方面使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。厨房部每周或至少隔周推出几款新菜，由酒店领导及相关部门经理品菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务较差的厨师要及时调换。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪容仪表进行规范，使全体员工在思想上行为上保持一致，保证客房各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现“严、细、实”的工作作风。

财务工作是酒店经营中的一项非常重要的工作，为此，财务部门认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，使酒店领导能及时了解酒店的经营情况，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用，制定酒店的经营方向。同时还积极做好应收帐款的结帐工作，派出专人配合营销部上门要帐，保证了酒店收入的及时变现，保障了酒店生产经营的正。

常运行

在酒店部门原有费用的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗要求；采购把关、采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场，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，坚持制度原则，杜绝进私货和关系货的形为，对较大采购计划，都要事先得到领导审批，做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

合理定编、根据酒店实际情况，以精干、高效为用人原则，培养酒店自己的优秀人才，量才适用，让能者上，平者让，庸者下。充分发挥人才能动性。员工招聘根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

制定酒店全员培训计划，由酒店组织召集部门经理、主管人员培训，使中层管理人员在思想认识和日常工作中，得到不同程度的感悟和提升，各部门经理组织本部门员工进行岗位业务培训，使员工在酒店有学习、成长的机会，使员工的工作得以提升、展示。xx要发展关键是人才，大胆培养和使用人才，是酒店发展壮大之根本，酒店善待员工，员工也善待酒店，把酒店当成自己的家，与酒店同呼吸共命运，安心在酒店建功立业，拼搏奉献和展示才华，只要增强酒店的整体凝聚力，向心力和亲和力，就一定能够提高酒店的核心竞争力。

酒店作为一个公共场所，安全经营是压倒一切的工作责任。为保障酒店经营工作顺利进行，保障宾客、酒店和员工生命及财产，安全是一项重要内容。所有员工应将“安全重于泰山”牢记在心。

在公司领导正确决策下，我们共同努力，我们对xx酒店的明天充满信心，让我们团结一致、开拓进取、锐意创新，为建设推进xx酒店的明天而努力奋斗!!!

酒店年终总结报告篇三

xx年即将过去，这一年在酒店各位领导和同事们帮忙关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。全年持续全勤上班，无请假、迟到、早退现象；服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉状况；能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在xx年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位领导和同事指正。

1、端正态度，爱岗敬业。透过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于酒店的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原先总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一齐抬，原先不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

2、虚心学习，不懂就问。在这一年，我用心参加了酒店组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原先的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不觉得中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加礼貌，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房

服务工作，同时在前台人员不齐的状况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮忙下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

此刻信息网络时代，知讯者生存，然而酒店在信息收集和利用远远不够，井底之蛙永久只明白那一片天，只有走出去，方知天外天，人外人，期望酒店多组织员工走出去学习本行业先进的服务和管理水平，以提高酒店自身的竞争力。同时也期望酒店领导平时多关心员工工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每一天能够以饱满的精神状态投入到酒店的工作之中，为酒店的兴旺发达做出自己的贡献。

酒店年终总结报告篇四

跨出校门踏上昌隆是我人生中的一个转折点！昌隆是个团结、友好的集体，开展过各种活动、潜能培训，让我们在工作中快乐成长并走向成熟，同时昌隆生意也红红火火、蒸蒸日上。转眼间我已在昌隆工作有半年了，在这半年里我学到了很多、也改变了我更多，更让我在做人与处事方面中得到锻炼。下面是我在这半年来的工作总结：

偶然的机会有被调到酒店前厅部商务中心任职，这又是我新的起点吧！试用期是两个月，两个月来决定我是否合适做这样的工作、是否能接手这份工作。刚开始在商务中心上班恰是公司全面搞六常管理时期，那时候资料很多，对于我这刚接手的职员来说却是忙不过来，经常都是延长时间才下班，最后还是在主管的帮助下减少我的工作量，顺利的完成我的工作，感到很欣慰……经过一段时间在主管的带领下，这份工作我慢慢适应了！两个月后我转正为正式员工，既然我选择了，那我就尽我所能、全力以赴完成我的工作职

责。

商务中心主要是负责打字打印、复印、传真、话费、上网、待定机票等业务。经承担本职位以来，我本着不烦不厌的微笑服务去对待每位客人及昌隆的每一位同事，但在工作生活中存在一些不足，例如：

1、对于刚出社会的我胆子小、接触的东西不多，更何况只有自己在商务中心上班，和同事们交流的机会也不多，和同事们在一起的时候很少主动和他们交流，这样也许导致在他们的眼中我是个独来独往、很偏僻冷漠的一个人。其实我是个乐观直爽、善于交友的人哦！我相信从事酒店行业的每一位职员们都应该懂得礼节·礼貌、乐观直爽的。

2、工作半年了我没有自己订过机票，都是主管帮助下订过几张，如果偶然主管不上班客人要来订机票，我担心会出错。

3、在打资料的过程中，有时候资料又多忙不过来我没有仔细查看，其实有时候还出现错别字或是多一个字或少个字。

4、曾背熟的各部门领导的手机号码、电话号码，但不经常用，久而久之会淡忘，偶尔要打电话起来要翻翻本子。

5、做事情没顺序、反映迟钝，有时急要的文件没有及时的打印出来……工作中我存在很多的不足的地方但我今后会努力改进，为了日后更好地开展工作我要注意的事项有：

1、严格遵守酒店的管理制度、配合主管的各项工作、热爱本职工作。

2、增强保密性，对公司、酒店、饭店及客人的各类资料不泄漏。

3、熟悉各部门领导的手机号码、电话号码。

4、每天保持商务中心清洁、整齐、资料齐全、一切有序，爱护各种设备、设施。

5、有空时上网查找相关专业知识和多操作，提高我的专业技能；平时也多看书、关注新闻，创新我的思想；见到同事要主动热情去打招呼、多多与同事们沟通，增强我的胆量。

曾在潜能培训游戏中看到被罚的同事吃苦瓜，让我们每时每刻都提醒着自己，无论在工作生活中遇到怎么样的困难要及时当问题的终结者，不然等到以后积累的苦都消化不了。对于一个刚出社会的我而言，前方一直有苦的味道，但我要学会习惯性的把它尝尽，即使很艰难我也不会气馁，深信在人生路途中有甜的味道等着我。

酒店年终总结报告篇五

各位同事：

春回大地，万象更新，沐浴新年的曙光，满怀胜利的喜悦，我们即将告别硕果累累的20xx年，迎来充满希望的20xx年，蓝凤凰在这辞旧迎新、欢乐祥和的喜庆时刻，也迎来了自己一周岁的生日，可谓是双喜临门。我们在这里隆重举行迎新晚会，目的是享受昨天的成果，迎接美好的明天。在此，我谨代表xx实业董事会衷心的感谢所有家人在过去一年里，为xx的事业发展所付出的辛勤劳动，感谢所有亲人对xx一如既往的支持。20xx年是农历羊年，羊是最温顺的，三羊开泰，让我们收获满满。我们为此而骄傲；凤凰为百鸟之王，是传说中的神鸟，浴火重生，极度渴望超越，自我之图腾，现代亦演绎成人之骄子之意。xxx将在20xx年的猴年演绎一出好戏。借此机会，我向你们表达内心的良好愿望：祝大家猴年吉祥如意，身体健康！

20xx年3月，一年一度的全国人民代表大会和中国人民政治协

商会议在北京召开。会议中提到，近几年，我国旅游业快速发展，旅客的增加，对于酒店业意味着市场的扩大，而当前酒店业发展仍然处于不均衡的发展状态。现在，我们国家的北京、上海、广州、深圳等一线城市发展比较迅速，下一步，将加大力度发展二、三线以下的城市旅游业，以带动酒店业的发展壮大。黔东南，是一块旅游业潜力巨大的沃土，xxx将致力于这块沃土，顺应时代的潮流，响应国家的号召，打造酒店业的品牌，飞出神秘的大山，穿梭在美丽祖国的大好山河。

新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候。过去的20xx年，xx实业经历了具有历史意义的一个重要阶段。在全体家人的共同努力下，企业各方面工作均取得了良好的成效，各部门整合更新，相互协作，使得各项既定指标基本得以实现，这对一个处于起步阶段的企业来说，实属不易。值得一提的是，我们的伙伴xx分店如同平地一声雷在这片生机勃勃的沃土上闪亮登场，经过xxxxx分店高管的合理安排，各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使xx店展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，为xxx致力于打造100家连锁店的宏伟目标作出了应有的贡献。我们的这些努力都将在蓝凤凰的发展史上写下浓重的一笔！在此，我要深切的感谢倾力于奉献的各位家人，因为你们，蓝凤凰的事业蒸蒸日上，因为你们，xxx目标的实现指日可待。

盘点过去、展望未来，这是董事会对20xx年的市场做出了正确而准确的分析，为我们企业来年的奋斗指明了方向。在新的一年里，我们将面临更多的困难与挑战，当然，这也是更大的机遇。我们要继续围绕企业的目标和使命，抓住机遇，把握当前酒店行业发展的良好势头，利用企业所处的优势环境，挖掘整合资源，争取在经营业绩上取得更大的突破，以市场为导向，集中精力打造xx品牌形象，全力以赴抓好品牌建设，练好内功、迎接挑战，使xx品牌形象在新的一年里得到质的飞跃。

在总结成绩和肯定经验的同时，我们也要清醒的认识到公司在发展过程中仍有很多需要进一步整改完善的地方，作为一家刚刚起步的企业，未来的一年，我们要进一步完善企业管理体制和经营机制，根据企业发展的需要及时调整经营思路，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使企业日常工作更加合理有序。同时，也要强化对全体家人的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，挖掘出每一个员工最大的潜能，集中力量实现xxx20xx年的新高目标。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起了它巨大的翅膀。志存高远的xxx人将以“为xxx立心，为随者立命，为昌盛聚贤才，为登高开先河”的博大胸怀，用自己的智慧与勤奋支撑xxx展翅腾飞□xxx愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与xxx共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪地说：我们经历了xxxx从启动迈向腾飞的新航程。

最后，再次给各位家人、亲人们拜个早年，祝贺大家在新的这一年里：一帆风顺，二龙腾飞，三羊开泰，四季平安，五福临门，六六大顺，七星高照，八方来财，九九同心，十全十美！

谢谢大家！

酒店年终总结报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

xx年，餐饮部在张总及总经理室的正确领导下，在各兄弟部门的大力支持下，在餐饮各分部门的共同努力下，较好的完成了全年营业任务。回顾一年来走过的历程，我们有过泪水，有过欢笑，创造了很多奇迹，也留下了些许遗憾，这一年我们过的充实而快乐。在这里请允许我代表餐饮各分部门经理对战斗在一线的同事们、兄弟姐妹们表示最衷心的感谢，谢谢大家一年来的付出和努力。现将餐饮部全年工作总结如下：

1、营业收入：截止xx年12月31日，餐饮部共完成营业收入4753万，其中散餐收入3476万，宴会收入864万，湘菜馆收入412万，全年超额完成任务698万，与去年同期相比增长了886万，增长率为23%。

2、营业费用：全年共计680万，占营业收入的14%，其中：人员工资196万；用水量31346吨，超出任务指标8896吨，超额费用为38252元；用电量348421度，节余任务指标18629度，节余费用为20491元；物料消耗费用66170元，维修费用47303元，其他费用在这里不做详细说明。

160元，单桌平均消费为1143元。全年宴会、会议共计632次，其中婚宴470次，相对08年增加了174次，会议162次，相对08年增加了88次。

xx年是我们酒店稳固品牌，树立餐饮龙头企业的重要一年，也是创造企业效益的关键之年，一年来，餐饮部坚持以“九字方针”为总的指导方针，以“固强补弱”为总的工作思路，全体员工团结一心，集思广益，使我们的管理工作有了进一步的提高。

1、以“保增长”为前提，抓经营工作。

通过xx年的摸索□xx年的总结□xx年的考核更加合理科学，更加深入人心。为了在营业额上有更高的突破，我们在酒店制定的全年营业任务的基础上，增加了760万，并根据各部门的

营业销售空间，重新划分任务，在给各部门施加压力的同时，提升了大家的销售动力，为我们完成营业任务起到了很大的促进作用。

对菜品的需求，降低了菜品成本，加大了利润空间。婚庆公司的合作以及礼宾车的销售，为顾客提供了方便，增加了营业收入。年底对宴会部的地毯、台布、椅套进行了全面更换，使客人对宴会环境有了新的认识，为10年的宴会品牌打好了基础。

根据酒店内部的实际情况及客人的消费心理，餐饮部综合分析，反复论证，将原来无偿给客人提供的毛巾，转变为收费环保消毒毛巾，不仅降低了客人的投诉，还提升了营业收入。

2、以“降成本”为核心，抓节能工作。

工对资产的爱护和责任心。通过培训提高员工的节能意识，调动员工积极性，号召大家出主意，想点子，涌现出了很多降成本的好办法，如：打扫卫生由原来的一个包间一盆水，改为一个区域一盆水，此举看是虽小，但可见节能意识已深入人心，为了降低各种费用，餐饮部宁可自己出资批发办公用品，员工宁可自己掏钱购买易耗品，也不愿意拖部门的后退。为了降低维修费用，餐饮部组织了机动维修小组，养成了大修找工程，小修自己做的良好习惯，节约了时间，降低了工程部的工作量。

3、以“客户”为中心，抓销售工作。

实行销售业绩考核，针对大菜、海鲜、酒水，每月按照档口下达销售任务，完成的比例与工资挂钩，促进点菜人员充分利用点菜技巧，加强推销力度，不但要满足客人的要求，而且要提高单桌消费。对管理人员实行订餐业绩考核，订餐任务与提成挂钩，使管理层的客情维护从被动变为主动，加强了与客户之间的沟通，与客人建立了良好的关系，为巩固老

客源，开发新客源奠定了基础。营业人员在一段时间内非常不稳定，造成很多老员工的流失，使我们的营销工作一度陷入困境，根据张总的要求，年底对营业部进行了重组，扩充了队伍。我相信，营业部在廖经理的带领下会尽快恢复元气，重现尖刀排的英姿，为10年餐饮的销售工作作出更多的贡献。

4、以“规范”为参照，抓培训工作。

酒店年终总结报告篇七

在我原有的印象中，文员的工作是一项繁重枯燥的工作，因此，未上岗之前我就对文员的工作产生了一种的惧怕感。在xx酒店工作的近一年的时间里，我对文员的工作有了重新认识，担任文员虽给我带来忙碌与繁琐，但它带给我更多的是由学校人向社会人、由理论知识向实践经验转变的收获。以下是我的工作总结。

我坚持从小事做起，从事着眼，努力提高服务水平。围绕领导服务要突出超前性。牢固树立为领导服务的超前意识，全面把握领导的思想脉搏，正确贯彻领导的意图，当好参谋和助手。搞好配合，为各部门服务突出主动性。在开展相关工作中，我经常与相关部门领导互通情况，以求统一认识，步调一致，排除干扰，共同围绕中心工作搞好服务、当好参谋，变部门行为为酒店整体行为，并形成合力，以提高整体的工作水平。见事做事，为顾客服务突出积极性。认真接待上门来的顾客，对顾客映的问题及时登记并尽力解决，努力使每次映的问题都能得到圆满答复。

为做好文员工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，讲奉献，以诚待人，树一流形象。注重加强自身思想建设。努力提高工作敏锐性和鉴别力。因为在酒店销售部工作，特别要保持清醒的头脑。

爱岗敬业讲奉献。办公室工作的规律就是“无规律”，因此，

我正确认识自身的工作和价值，正圈理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与休闲的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。在这近一年的工作中，刚开始由于对业务不熟，所以有时加班加点到很晚，尤其是业务繁忙的时候，更是不得休息。

不断提升自身的业务能力。经过近一年的学习和锻炼，自己在文字功夫上取得一定的进步。公文写作水平有所提高。平时工作之余，我量阅读办公室的报刊杂志，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，并在不断地学习和实践中使自己在公文写作上有所提高。此外，待人接物方面有了的长进。

1、认真办文。公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政策的传递是否畅通，因此，我坚持发文前，多次校对，以确保无误。

2、细心接待。凡仕户来我酒店签协议，我都认真接待，并根据顾客的种类及要求制定各种接待计划，注意接待细节，力争让每位顾客满意。

3、抓住时机，增进了解。曾经有人把领导和下属之间的关系比作“猫和老鼠”的关系，把同事之间的关系看得也很淡，其实不然，如果是这样发展，将不利于工作的开展，更不利于员工积极性的调动和能力的培养。所以，我总是以诚相待，利用工作之余向领导、同事请教、学习、交流。因此，和家相处得也很愉快。

近一年的工作虽然取得了一些收获，但也存在一些不足，主要表现在：

工作中的角色意识还不够；服务上还不到位；和有经验的同事相比还有一定差距；公文写作的内容上还缺乏完整性，但是我相信在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，

努力把把工作做得更好。

发扬吃苦耐劳的精神。面对文员事务杂、任务重的工作性质，要不怕吃苦，勇挑重担，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨炼意志，增长才干。

发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，不断积累，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛汲取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。努力培养自己具有扎实的理论功底、辩正的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力、从而逐步达到“张口能讲，提笔能写，下手能干”的境界。

发扬超越自我的精神。即要打破长期形成的心理定势和思维定势，勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求，奋发进取，以适应各项工作超常规、跳跃式发展的需要。

近一年的工作经历虽然很短，但让我越来越深切地感受到文员工作的重要、深奥，它不只是一项工作，更是一门艺术。因此，在以后的工作中，我将继续学习与提高，为酒店的发展而努力奋斗。

酒店年终总结报告篇八

各位领导，各位同事，你们好！

我是王麒，来到咱们银雁公司担任中国银行洛文路支行大堂引导员的工作已经近4个月了，作为一名大堂引导员我深刻的体会和感触到大堂引导员的使命和意义。客户来到我们营业

大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂引导员是我们银雁公司在中国银行对公众服务的一张名片，大堂引导员应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、同时也是行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们银雁公司以及中行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我在支行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。平时的日常工作内容包括一下内容：

一、打扫卫生、迎接客户。每天早上帮助保洁阿姨一起打扫大堂卫生，整理大堂摆设及及时填补填单台所需单据。客户进入银行营业大厅后，主动问候客户，询问客户办理何种业务，引导客户到相应的业务区域。如遇客户较多时，对新进入大厅的客户微笑示意其取号等候。

二、分流、引领、识别客户。要做到神情专注询问、倾听、了解客户需求，根据客户需求，指导客户填写各类凭证，并分流、引领客户至不同业务区域。同时收集重要客户信息，细心观察客户穿着、言谈举止等，结合客户办理的业务种类识别低、中、高端客户。

三、推介、销售银行金融产品。利用客户咨询、与客户短暂交谈的时间，向客户发送业务宣传资料，根据其不同需求推介、销售金融产品，诚恳告知客户选择产品的利弊及风险。

四、维护大堂秩序。根据客户办理的业务种类，引导客户通过多种方式、渠道办理业务，及时进行疏导，缓解客户等候时间，如遇系统故障时，及时告知客户，并联系附近营业网点说明情况，建议客户到附近网点办理业务。送别客户。客户离开时，应主动与客户告别。

由于我行地处泉城广场城市中心地带，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理兑换外币、缴纳电话费、汇款以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂引导员的工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天站在大堂引导员的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户来到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在我开始大堂引导员的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟悉所有业务，我学习了很多金融基础的业务知识，如何储蓄，开户对公或对私，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处、atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大概的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以

当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业柜员压力和协助大堂经理做好大堂工作的重要作用。

银行大堂引导员这个岗位，每天都需要面对形形色色的客户群，如果没有良好的心态和服务理念，是无法做到数年如一日的，也无法使自己一直保持积极热情的工作心态。能否在大堂引导员岗位上有优异的表现，很大程度上取决于领导的支持，客户的赞许和员工的认可。通过近四个月的磨练，我逐渐形成了较好的服务心态，能忍能让，不与客户争长短，宽容待人待事。我深知大堂引导员的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂引导员来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有银雁公司较高水平的领导和亲如一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂引导员。

酒店年终总结报告篇九

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

湫河国际大酒店从开荒到试营业再到正式开业已快有一年的

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。

作为一名客房部的领班，在新的环境中，各项工作都是从头开始，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。我每天的职责是：

- 1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。
- 2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。
- 3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。
- 4、每日开好班前例会，传达各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。
- 5、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

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，过去的成绩已成历史，在今后的的工作中要再接再厉，为酒店的美好未来尽

自己的一份力。

最后，祝各位领导同事，新春吉祥，合家欢乐。

酒店年终总结报告篇十

一、对外销售与接待工作：

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入15万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理：

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

三、不足之处

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2-3名销售代表。

3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的；

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。