

酒店年终工作总结合集15篇

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此好好准备一份总结吧。那么你真的懂得怎么写总结吗？下面是小编帮大家整理的酒店年终工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

酒店年终工作总结1

20xx年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

一、xx公司经营概况

今年我部门紧紧围绕“规范管理，塑造形象、强力营销、增创效益”的工作指导方针、以市场为向导，树立“三种意识”即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行“三化”即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩。

二、xx工作总结

安全创稳定。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

- 1、以效益为目标，抓好销售工作
- 2、以改革为动力，抓好餐饮工作
- 3、以客户为重点，抓好物业工作
- 4、以质量为前提，抓好客房工作
- 5、以“六防”为内容，抓好安保工作
- 6、以降耗为核心，抓好维保工作
- 7、以精干为原则，抓好人事工作
- 8、以“准则”为参照，抓好培训工作

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2、在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系。相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

三、归纳

酒店缺少一种能够凝聚人心的精神性的酒店文化。一个民族有它自己的民族文化，一个酒店同样也需要有它自己的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展所必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

20xx即将成为过去，而过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

以上是为我此次工作的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。临汾虽然有很多强势的酒店，但是除了我们没有能够超越他们。

酒店年终工作总结2

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作总结如下：

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，今年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销

售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，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，及时与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。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。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。同时在这一年里我们接待了多个大中小型会议，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

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；对会议信息得不到及时的了解。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。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。

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部20xx年工作计划，现在向大家作一个汇报：

一、建立酒店营销客户通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，定期拜访新老客户，维护好客户关系。

二、开拓市场，建立灵活的激励营销机制

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到。制作宾客意见反馈调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，制订营销方案起起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。在新的一年里，希望各部门在工作中合作愉快，携手为酒店创造佳绩。

在酒店工作的每个员工都要直接面对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和治理水平。而收银又是这个酒店核心的部分，我深知自己的责任重大，自己的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，积极主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自己的业务水平。只有这样才能让自己在业务知识和技能上有进一步的进步，才能更好的为客人提供优质的服务，让客人喜出望外。

有句话说的非常好！淘汰，实在不是你没有能力，而是你是否在乎你的工作。是的，实在不是你没能力胜任这份工作，而是你不喜欢这份工作，所以做不好，实在每个人对自己的现状都是不满足，但是为什么这种不起眼的工作岗位上有的能取得成功，而有的却一天不如一天最后的结果就是被淘汰，实在很简单，那就是对工作的态度不一样。

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，不中断客人讲话，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，我们一定要保持笑脸，客人火气再大，我们的笑脸也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我以为，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。

酒店就像一个大家庭，在工作中难免会发生些不愉快的小事，所以在日常的工作生活中，我时刻留意自己的一言一行，主动和各位同事处理好关系，尊重别人的同时也为自己赢得了尊重。家和万事兴，只有这样我们的酒店才能取得长足的发展。

在这些日子里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性，由于害怕做错而不敢大胆去做。
- 2、碰到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理事情。

新的一年即将开始，我将在酒店领导的带领下，脚踏实地，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力进步自身的综合素质，进步服务质量，改正那些不足之处，争取在团体这个优秀的平台上取得更好的发展，为酒店的繁荣昌盛奉献自己的绵薄之力。

酒店年终工作总结3

在繁忙的工作中不知不觉又将迎来了新的一年回顾这一年的工作首先是拜访工作有条不紊的展开着对维系老客户发展新客户我们始终坚持不懈我们的努力换来了客户对我们提出的最宝贵意见使我们

的工作得以不断改善服务质量也在不断提高。

对于接待团队会议我们将“诚信”放在首位按照团队会议的接待程序有条不紊的完成各个环节的任务让宾客放心、舒心、贴心。此外销售部加强在原有协议公司、旅行社等销售渠道方面提高服务明显促进了销售业绩的提升。在上级领导的带领和各部门的大力配合下20xx年的销售额与去年相比取得了较好的成绩在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持。

本人从进入酒店至今一共接触了 集团单位领导和客户。

- 1、接触原协议签xx单位客户共xx个。
- 2、走访客户客户共xx个。
- 3、接待旅行社客户共xx个。
- 4、接待会议XX个。

按以上数据显示原协议单位市场较为稳定且返订房率较高零散的老客户多为无客人联系方式使得我们无法主动与客人联系取得信息但酒店竞争激烈散户的订房以及会议率量少不过也有个别现有客户较为理想但还需不断与更多理想的新客户保持联系以取得合作机会提高销售额。

忙碌的20xx年由于个人工作经验不足等原因工作中出现了不少大问题。

X月份因为横幅错别字导致客人投诉的问题。但因酒店及时查和广告公司联系更正及时向客人解释重新将出现错别字更改并向客人承诺我们在今后会努力完善工作以确保会议的质量不再出现更多的问题从而使得赢得客户信任。

月份xx客人由于客人支付房费不及时且多次沟通都无法取得好的结果使我们对客人失去了信誉从而不得不安排其客人入住同时造成其客户无法入住给酒店带来了一定损失损失。此问题至今还在紧密与客人沟通直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题使我认识到了自己各方面的不足也使我从中深深吸取了教训获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习以取得更多的工作经验使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求

1.

对于原协议单位、旅行社以及散客的老客户、固定客户和潜在客户定期保持联系和沟通稳定与客户关系以取得更好的销售成绩

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户

3.

发掘河池市各个集团单位目前还没有合作关系往来的单位新客户使酒店获得更多的协议以及收入。

4.

加强多方面知识学习开拓视野丰富知识采取多样化形式以提高业务水平把销售工作与交流技能结合

5. 熟悉酒店产品以便更好的向客人介绍

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

酒店年终工作总结4

新年将至，在过去的一年里，保安部全面的完成了酒店赋予的各项工作任务，为酒店各项目标顺利完成做出一定的贡献，做到了无治安事件、无消防安全事故，20xx年我部门认真做好治安、消防的两大安全工作，加强对酒店员工的安全培训，积极协调各部门工作，为酒店长期稳定发展，做出应有的贡献。总的来看，我们一年来的工作有许多好的方面，也有许多不足，为了能够在今后的工作中，扬长避短，特对20xx年工作这总结如下：

一、保安部对酒店的重点部门和部门，经常巡视和检查对容易引发事故的危险点，重点范围认真进行消除隐患。坚持对早餐厅厨房、员工厨房、发电机房、配电机房、停车场等处的安全检查，对发现的安全隐患，及时进行处理，不能处理的如实上报。

二、一年来，我们加强了对酒店消防设施、设备定期进行了检查、维护、保养对灭火器进行了更新维护，缺少零部件的消防器材及时补齐，对重点部位的消防设施、设备进行维护、保养，存在的故障进行了维修，确实保证了正常使用，万无一失。

三、我部门还多次迎接了公安、消防的检查，积极参加市区消防部门的消防会议，起到了监督和互信学习的作用。

四、今年有许多推销人员、窃贼、非法色情人员把我们家的当成了违法活动的场所，任意的发放色情小卡片，骚扰客人，也给我们安全工作带来了很大的困扰。

我保安部人员，利用监控设备在加上客房部、工程部和前厅部等部门员工的密切配合，进行制止、驱赶，确保楼层的安全。

五、在20xx年，保安部在工作上虽然取得一些成绩，但还存在一定的问题，总结工作有以下几点：

1、安全教育力度、各项规章制度健全落实还不够。

2、个别员工防范意识差，还不能完全按照标准进行自我约束，有些麻痹大意，在加上培训力度不够，还发生两次女性客人裸体出现在走廊内的事件，其中一次时间有些长，给酒店的声誉带来了负面影响。

3、队员素质参差不齐，有待下一步提高。

4、部门规章还缺乏一定的执行力，要加强员工教育；部门规章离近点领导要求还有一定的距离，需要进一步努力；部门管理水平有待提高，以适应酒店发展趋势。

5、消防工作需加大力度，所有不足之处，都有待于我们今后认真思考和总结改进。

总之，我们要通过不断深化管理，培育一种职业精神，激励保安员继续坚持求真务实的精神面貌，高标准、严要求，努力打造一个高效、务实、文明的保安新形象。为酒店的发展做好安保工作。

20xx年即将结束，保安部在以经理为核心的领导下顺利完成工作，我们三个领班齐心协力，团结协作，在保护酒店安全和各班自身管理方面做出了大量工作，确保酒店在今年无一例安全事故发生和酒店装修期间顺利完工。现将20xx年的工作予以总结：

一、日常工作

今年年初，我们依然按照保安部工作流程来完成对本班管理。每天上班提前20分钟到控制中心开班前会，首先检查本班上岗人员仪容仪表，对不合格员工当面纠正；总结前一天工作不足之处，安排当天岗位值班人员，之后带队接班安全完成当日的工作。每小时巡视各岗位工作情况，发现问题当面纠正并且指出解决的办法，让岗位人员在实践工作中掌握业务知识，更好的完成在岗工作。不断给员工灌输安全意识，加强安全教育，在遇到问题时怎样果断、理智处理问题。

班后总结本班在当天工作中遇到的问题，当面讲解、当面消化，把问题绝不带到第二天工作当中。加强与其它各班的沟通和交流，扬长避短，为更好的管理好本班打下坚实的基础。按时完成经理所交代的各项任务，对完成情况要及时反馈，做到有始有终，就是本班未能完成指定性任务，及时传达到下个班来完成，领班职责第一条就是对经理负责，所以我们要把工作做好、做到前面。审视今年的整体工作对内抓纪律，对外抓安全，纪律方面没有出现大的问题，各员工都能按时完成领班所布置的工作，只是极个别员工在纪律方面比较松散，积极性不是很高涨，随心所欲上班，特别是在上夜班时警惕性不高，自身没有安全隐患意识，不能及时发现问题等。

二、安全方面

加强对酒店的巡查力度，特别是辅房、装修区域、更衣室、各营业吧台等，认真、仔细、反复检查，在对辅房检查时发现员餐人员偷东西，这说明我们的工作有明显的提高，安全工作是一项长期的、艰巨的工作，需常抓不懈。酒店今年装修期间，各班以领班为中心，各岗位相互紧

密配合，杜绝酒店财产外流，加强装修区域安全施工和防火工作，禁止无关人员进入装修区，从施工整体讲比较顺利，没有大的安全事故发生，使我们在关于装修安全方面取得了宝贵经验，为明年再次装修打下了很好的基础。

三、培训方面

每年岗位知识一般放在比较炎热时培训，往常培训科目都是岗位知识，基本在室内培训，忽视了在岗实践培训。从整体效果讲，培训的目的基本达到，而且各培训导师讲的比较全面，参训人员积极性比较高，只有个别员工因事临时请假，所有参训员工基本上能把培训内容运用到工作当中。的不足的地方就是员工把培训内容细节不能坚持，时间长了就会淡忘，使培训效果没有持续下去。

酒店年终工作总结5

根据酒店年初制定的酒店安全工作布置，以及酒店集团高层领导所提出的安全工作目标，同时也为了严格贯彻酒店“预防为主，安全第一”的工作指导方针，本部在xx年度配合酒店制定的合理配岗，工作标准化、规范化、程序化服务，同时做好开源节流、开拓新项目的工作任务的要求下，更进一步做好酒店各项安全保卫工作，现将全年工作总结如下：

一、消防管理

加大对员工的消防知识培训力度，本年度多次派消防主管对重点防火单位员工进行消防知识与防火知识的学习，对监控中心工作人员进行监控

系统技能操作培训与考核，在进行考核后监控人员表现出即能熟练运用各种知识与技能进行相关操作，又能体现出沉稳、娴熟的实质表现。

保安部根据消防支队要求，定期对酒店的各项安全设施进行检查，并做好记录。对检查出的不合格项目及时整改到位，在巡逻过程中发现已损坏的消防疏散指示灯、应急灯等消防设备及时进行报损更换，并于今年初对一批过期的防毒面具进行申报更换。并在近期按安稳办要求对酒店各种机房外张贴(机房重地、禁止吸烟)以防止意外事件。而在在节前或有重大接待任务时，增加检查频率，杜绝不安全事故的发生。

在具有完善的设备基础和娴熟的消防技能的保障下，今年酒店从未发生过一起任何类型的火灾，虽目前为获得任何荣誉但我部很荣幸的圆满完成了今年的安全指标。

二、门岗及停车场的管理

强调仪表、仪态的标准与规范，一号门岗是客人对酒店的第一印象，是客人对酒店服务质量的第一感受，保安部针对这一特点对一号门当班人员进行多次严格的标准敬礼姿势、导车手势的技能培训与技能考核。在一号门人员离职后部门为保持一号门人员的整体性尽量挑选形象好、气质佳、有毅力的保安安排在一号门岗，让客人进入酒店时有种即安全有舒适的感觉。对一号门岗的要求是进入车辆排列有序，整齐规范，按照停车标识线停放，保证进出车辆的畅通，要求门岗人员对进出车辆有标准规范的指挥手势，二号门的主要职责是对进出车辆管理，由于旧的出入卡有较多的流失，容易给犯罪份子留下偷盗的可能，根据这一特点部门延续xx年的做法在今年初部门又从新使用新的车辆出入卡，以便保障客人车辆安全;为更好的对保安人员对前后停车场的管理，维护酒店财产的物质部门对现有的不锈钢路障及二号门电动门进行日常维护保养工作，保证了对机动车

的正常管理和员工上下班打卡的安全。对后院大型停车场，除规划员工摩托车、电动车、自行车的区域，并要求停放秩序井然有序外。对酒店内部小车也强调必须按规定位置停放，以便于旅客车辆按设计的位置依次停放，并多次圆满完成重要宾客和车队、会议的接待，得到客人的好评。

三、监控管理

监控室是酒店各种隐患和事故的第一反映器，犹如人类的眼睛，是发现各种情况的第一窗口。至酒店开业以来监控设备一直处在24小时不间断的运行状态，因此部份设备出现老化现象，如烟感灵敏度下降、视频摄像头模糊、视频，这些都是因设备老化引起的，在酒店领导和梁总大力支持下部分监控设备的零件已经开始进行更换与修护。预计明年还需对余下老化的设备进行更换。

今年以来，因监控人员对工作的认真负责，第一时间发现了几起意外事件，因发现及时、处理得当、保障有力，在未造成事故的情况下得到了有效的控制，因此基本没出现大的险情，包括一号门客人强行说车辆在酒店被划伤后经监控录像被证实该车不是在酒店被伤等事件都有力的说明良好的设备运行才可以保证酒店的生命、财产得到有效的保障，当然相关的人员也是功不可末。为保证酒店的安全系数，保安对酒店能够全面巡查，我部今年又增加了巡更次数，以便使队员能够更加细致的将巡更工作做到实处。

四、内部的管理

至xx年以来继续遵循部门，提出了“加强人员素质、规范工作标准”、“争创酒店优秀部门”的管理目标，经过不间断的培训、学习，队员们的素质

、服务技能、思想意识都有了一定的`提高和进步。对酒店内部员工不遵守酒店与部门制度的人员进行了处罚和约束，对员工进出酒店的物品列行检查，协助总经办做好各项制度的落实工作。

五、培训工作

部门坚持以新进员工岗位培训，岗位熟悉后进行全面培训的方式来提高员工的精神面貌、职业道德、服务技能、服务规范用语，敬业爱岗精神到团结协作精神，以及“言教不如身教”和“严格管理、规范操作”的工作要求，并将部门管理人员到参加教授讲的课对部门其他队员进行讲课，从中学习到更多与自身工作有关的经验与知识使员工的自身处事能力与工作态度得到了提高。

六、开拓新项目

部门配合酒店提出的开拓了新项目工程，对酒店前后停车场实行收费制度，从月份至月份低共收费金额达到万元。虽然有些客人抱怨，有些队员在收费过程中受到了不少的白眼与口水但是为酒店创造出来的经济是不争的事实。不过收费是把双刃剑，在收费的同时部门也考虑到客人车辆的真正安全，在今年月份在部门的申请下为一号门安置了一个岗亭，大大的加强了对一号门的监视力度，尽队员最大的努力为停放在酒店的车辆保驾护航。

七、外单位合作

多次与相关单位和主管部门紧密联系、友好合作，并在期间进行礼节性慰问。相关合作内容以配合国安局执行任务是对酒店布控、协助公安部门对酒店事件调查、与消防主管部门一同对消防有关设施设备进行巡查，

联系消防公司对消防设备进行巡检、维修、更换等工作。使保安工作在与外单位和合作中得到更大的便利。

八、存在的问题

1号门保安导车不积极主动，缺少微笑，开口服务意识差。2号门保安礼节礼貌较差，高峰期立岗姿势不到位。监控保安有时存在睡岗现象，并有客人车辆划伤事件发生，管理上要求不高不严，工作不够扎实，不够得力，各级管理者存在着重布置、轻检查的现象。以上问题，我部一定会采取有效措施，加强培训及管理力度，使各项工作都等有所提高。

今年酒店的接待了各项大中型会议、旅游黄金周、“瓷博”会期间工作。保安部加班加点，以优良的服务意识，饱满的服务热情，良好的服务态度给中外的客人留下了深刻印象，同时也得到了领导的肯定。

回首过去的一年，在各级领导的大力支持与部门同仁的努力工作下虽做出了一定的成绩，但我们的工作方式还有待改善，工作经验还有待积累。在以后的工作中，一定会再接再厉、精益求精将工作做的更细、更深。我们有理由相信，在领导的关心和支持下，在兄弟部门的理解和配合下，将会为的腾飞做出更多更大的成绩和贡献。

酒店年终工作总结6

精彩、收获的20xx年。xx大酒店市场营销部随着xx大酒店的诞生而成立了，回顾过去展望未来，过去的一年市场营销部取得了不少的成绩，为了做好酒店销售，我们克服困难不讲价钱，不断学习，考察市场，开发客户、建立酒店的市场网络。我们尽力做好酒店对外的宣传

工作，建立酒店的市场美誉度，我们坚持“诚信服务、敬业爱岗、团结奉献、开拓创新”的精神，从自我做起、从每一个细节做起。努力实践“让宾客感受春天般的温暖，夏天般热情”的xx目标。

总结各部分工作情况，有可喜之处也有应该更加改进的地方。首先在开业短短的时间里就签订商务协议客户达一百零八家之多，从跟进客户到服务客户努力做到细心、精心、尽心。我们勤于奔波，每天穿梭于都市的大街小巷，开发新的客户，与老客户建立长久的合作关系，亲切的微笑是我们面对客人的第一印象，我们为选择xx的每一位客人精心安排，细心维护每一个客户，尽心尽力为每一位客人做好售后服务工作，最终做到让客人满意而归。试营业以来接待各种类型的会议达二十一次，其中全国性的大型会议就有两次，当然这也离不开各部门的通力合作。从酒店长远利益来说，建立客户价格体系是至关重要的。我们深深的了解到这一点因此我们针对酒店的消费群进行市场分析，建立了一个具有竞争力的较为完善的合理的客户价格体系。

不可否认大部分的成绩都离不开大家的共同配合和努力。不断的学习增进知识，是市场营销人员必须的一门功课，我们能不断虚心学习听取各方面的意见建议，在酒店试营业期间利用工作之余完成了营销的基本培训，使我们的员工在工作上能游刃有余。做的更专业，更完善！

市场营销部除了销售酒店产品还担负着酒店对外宣传和酒店形象建立及酒店推广的任务，也许您经常会看见酒店的很多漂亮的图片资料和经常悬挂在酒店门外以及各大小会议期间的横幅和工作指示牌，那可都是我们销售部美工的辛苦劳作，这些可都赢得了客户的一致好评，其中创

立美工收费标准的规定也因这些为酒店创得了一些利润。圣诞节您也许参与了也看见了酒店那漂亮而有特色的布置和精彩的活动，这都是我们销售部精心策划布置出来的。新年的气氛就在这里让您体会到了。还有酒店的房价表和名片，那可是客人经常见到接触到的东西，这也是体现xx的素质的一个重要窗口。

直接创利有了体现，那间接创利又在哪里。间接创利就要取决于与媒体的合作情况、酒店对外的宣传状况以及活动的策划情况。目前酒店的对外宣传虽然还没有大力铺开，但是媒体的网络关系已经建立，各项活动策划及宣传策划方案已经基本出台，就待我们重拳出击。日前与两个电视台的合作相对成功，也产生了较好的反响。选择好的媒体平台做好酒店宣传，也是酒店形象推广，市场知名度与社会美誉度建立的一个重要途径，这样也是为酒店带来间接利润的相当大的一个部分。各项工作做好了还要有一个较好的工作环境，市场营销部在人员紧缺的情况下，人人都互串，这可是工作上的互串，我们的美工也能肩负起销售的责任，任劳任怨带领客人参观并推销酒店，也做得尽善尽美，我们的策划不光兼销售也承担起办公室的日常事务听从领导的安排有条不紊地作好每一项工作，如：将档案归类，作好会议协议书及工作单，将所有已签的商务协议输入内部网络等等一系列的文书工作。很显然这些都是我们的培训和平时努力学习、大胆实践的结果。从这些可以看出我们努力实践了“敬业爱岗、团结奉献”的精神。

展望20xx，大好的社会形式，为xx带来一片生机，也为我们带来更多的机遇，当然也加大了市场营销部的工作强度，但是我们不为困难所折，我们树立更加长远的目标，为稳定客源、占领更多的市场而奋斗，面对竞

争日趋激烈的市场，市场营销部的全体员工有信心将以后的工作做得更好。我们坚信在新的一年里能有更新的突破，为酒店创造更大的利润。我们为xx美好的20xx年奋斗。

酒店年终工作总结7

20xx年保安部在酒店各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部门的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了酒店各项安全保卫工作；以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将一年来的工作总结如下。

一、治安安全

酒店安全是酒店经营最基本的保证，与酒店的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照酒店制度抓好巡逻检查工作，对于酒店重要设施和重点区域进行检查，以确保安全无事故。

我部对于员工明确职责，从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。

二、酒店秩序

我们酒店处于黄金地段，又是知名企业，加上餐饮、住宿、娱乐种类全，所以每天人流量很大，酒店里出现的各种客人较多。我们从内部培训

入手，本着无论什么原因，以客人总是对的为原则，再仔细询问情况，尽量满足客人。随时应对突发事件，对于滋扰闹事的人员尽量劝其离开。

在维持酒店秩序方面，部门先从门口车辆停放开始。规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车入位，有序进出，为酒店的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡逻力度，对闲杂人员、可疑人员及时盘问跟踪、清理，同时又在重点部位加装监控设备，大大改善了内部安全环境。这使酒店的安全秩序有了明显提高。经过全体员工的共同努力，今年酒店无事故发生，确保了酒店的正常经营。

三、消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是酒店工作的重点。为了把消防工作做好，为安全经营保驾护航。我们本着预防为主的思想，实行消防安全责任制，确定部门经理是部门安全第一责任人。每月组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。

制定了详细的检修计划，对各种消防设施进行检查、维护、保养，对酒店的消防应急设施及时更换和补装确保各项设备正常运行。xx改造成贵宾楼以后，酒店高度重视消防安全，对于贵宾楼消防设施进行了全新配置。由于做了大量细致防控工作，本年度酒店消防安全状况良好，未发生消防安全事故。

回顾过去的一年，我部在酒店领导关心下，各部门的配合下，我们在加强酒店的安全防范管理，完善种类制度，安全巡逻检查、创服务品牌、组织学习等做了一定的工作。

一、进一步健全和完善安全防范体系

1、组织落实。自从xx月xx日接手保安部以来，根据酒店治安、消防的需要，建立了防火委员会。现人员有变动，重新调整了防火委员会，总经理担任防火委员会主任，副总经理担任副主任，各部门经理任委员。按照“谁主管，谁负责”的原则，落实了三级安全管理目标责任书。

2、制度落实。为了确保酒店的安全，我们从酒店的实际情况出发，建立了一套安全防范的制度，使治安消防安全工作真正做到有章可循、有据可依。为此我们建立了火警火灾处置预案、各重点部位岗位责任制、大门岗职责、巡逻岗位职责、停车场岗位职责、突发事件保卫工作程序、消防重点部位档案等。同时落实了局、派出所规定的客人资料登记制度，做到认真登记，及时上传。

3、宣传教育落实。为了使消防、安全工作深入人心，增强员工的消防安全意识，我们采取有计划多形式地对员工进行消防安全的宣传、教育、培训，今年以来我部共培训员工怎么样使用灭火器xxx人次，消防安全知识考试xxx人次，观看消防安全影像资料xxx人次，同时将消防安全常识发放到各部门、租赁单位进行宣传。使员工懂得防止火灾的基本措施和扑救火灾的基本方法，提高预防火灾的警惕性。

二、落实安全检查，确保酒店安全

为了使消防安全工作落到实处，我们贯彻落实酒店总经理、我部门每周一、三、五每次晨会强调安全防范的指示精神，布置安全防范的内容，加强安全检查。针对二楼餐厅装修的施工场地，时间长，任务重，我们落实重点防范，加强巡逻检查次数，在装修有几个月月中我们派保安专人

现场进行监护，同时落实动火审批制度，做到不审批不准动火，没有操作证，不准动火，真正地把安全工作落实到实处。

三、树服务品牌，抓学习、管理

作为一个酒店，抓服务质量，首先是抓人，要抓自身建设，抓好员工的思想，素质。只有这样才能使员工真正懂得服务的目的。我们落实每月x次全体保安会议。充分利用会议与员工交流，剖解正反案例，灌输我们酒店为客人服务的宗旨。同时在会议时比较好的员工及时进行表扬，对表现不好的员工进行严肃批评，同时对员工要进行要加强铁的纪律教育，尤其是我们大门岗的员工，接触人多面广，更加要做到这一点，强调铁的纪律，使得我们从主管到员工都能够做到这一点，能做到忍字。

为此在全体保安会议上大力表扬了领班xxx，剖解了案例：如果当时还手，心情得到平衡，但是损失会更大，会直接影响我们大门岗保安在客人及周围群众的声誉。甚至会对我们保安产生不好的看法，正因为我们有这样的保安，主要是酒店领导在平时教育，培养的结果。

酒店年终工作总结8

我叫xxx，于20xx年x月在xx公司上班，现将工作总结如下，请领导和同事批评指正。

我主要从事的卫生保洁工作，上班以来，我基本上做到按时上下班，不迟到不早退，有事提前请假，无缺席旷工现象，工作勤勤恳恳，任劳任怨，努力做好自己的本职工作，遵守工作纪律，保守工作秘密。与同事团结协作，服从后勤主管安排，日常卫生保洁

工作基本达到了主管要求，没有因为工作不到位影响营业。我总结要干好我这块工作，还要做到以下努力：

一、要有很强的责任心

管理层老总们给我提供了现有工作岗位，付出了很多，我们不管在哪个岗位，我们要有感恩之心，因为有了这份工作，我们就能使我们自己和家人生活的更好一些。所以不管挣多少钱，我们都要牢记一份责任，不能因为自己的原因影响整个公司业绩。

二、要有换位思考，理解他人

做老总和管理人员都不容易，大家目标都是一致，那就是在商言商，最大限度追求公司利益，所以他们会采取很多措施，提高营业额和管理水平，所以我们要执行好公司的决定，不能有怨言，不能站在自己立场看问题，要看到当今社会生存压力大，竞争激烈。

三、要心怀大局，着眼长远

尽管我做的是保洁工作，但我知道这份工作同样很重要，现在的服务行业拼的是态度，环境。做好保洁了客人来了有个愉快的心情，能提高消费欲望，增加回头客。做不好就会失去一些客源，保持清洁卫生也是我公司向外展示公司形象的重要手段，试问一个公司的卫生都乱七八糟，谁还会认为那个公司的人员都有很高的素质？环境卫生好了，客源多了，营业额提高了，大家才有工资，锅里有碗里才有，所以我们要心往一处想，劲往一处使，干好自己的本职工作。

四、要有信心，保持良好心态

任何事业都不是一帆风顺的，服务行业更是面临许多艰难，高铁通后，来广元定居旅游的人越来越多，广元是国家级旅游城市，我们公司占据了天时地利之便，我相信通过上下齐心协力，公司的明天会更美好。

酒店年终工作总结9

从酒店开业以来，不知不觉中，一年半的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对酒店销售一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的销售，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是本人对20xx年的工作总结：

自20xx年1月起，有幸得到领导给予的学习机会，开始兼顾旅行社业务，进入一个新的角色，首先面临的是要熟悉酒店的产品知识，熟悉旅行社业务的操作模式及建立与旅行社的关系群。刚开始的时候有点摸不着头脑，不知如何下手，而后在领导及同事的热心帮助下，逐步学会了如何与客户交流；如何应答客户问题及处理客户投诉；如何抓重点客户、主动跟踪客户，及时懂得了淡旺季里的价格调整。与此同时，沟通协调能力有所提高。在20xx年的几次中小型会议接待中，在部门及领导的帮助下及时沟通协调，都圆满落幕，让我看到了团队的作用。当然这些是远远不够的，我应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，可以说，自身没有虚度、浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信自己会变得更成熟，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，容易粗心。以至于犯了一些根本性错误。在今后的工作中，我将吸取教训

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/445230223003012>
[011](#)