

# 最新酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共(模板9篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇一

1. 甲方在（试用期）\_\_\_月时间内免费向乙方提供厨房场地和用具的使用权。进场后，甲方将原有后堂基础设施、物品经清点（按清单双方签名）后交付乙方使用，若双方终止合同后，乙方应将上述物品交还甲方，如有遗失、损坏，乙方负责赔偿（自然损耗除外）。
2. 甲方负责保证餐饮娱乐卫生相关手续的齐全，以及水电基础设施安全。如出现相关部门因手续不全问题引发的各类问题由甲方负责解决并承担经济损失。乙方负责保证人员安全正确的使用设备，发现问题及时处理，如有因乙方人员操作不当造成的事故以及各类问题由乙方承担责任。
3. 承包期内，食堂内的用具维修发生的一切费用，由乙方自行承担。甲方提供服务人员并全力配合乙方进行各类餐品的推广，以及各类宣传工作。
4. 承包期内，双方水电费依据电表数据进行结算，出现问题及时与甲方负责人协调解决。
5. 乙方对餐厅负全部责任，所有卫生条件必须符合有关部门规定的标准，因违反有关部门卫生管理办法而遭到处罚者，一切责任由乙方承担。由此造成的甲方损失，乙方负责赔偿。

6. 如乙方要占用甲方厂区承包区以外的其它地方扩大经营，乙方需向甲方提出正式书面申请需征得甲方同意，由甲方审订批准。

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇二

现有吧台处于新大学生活动中心办公室103处，临靠老师办公室，也是各个学生会经常活动聚会的地点，有着市场优势，另外新大学生活动中心周边没有规模的奶茶吧，和咨询机构，而现对外招租，招租项目形式可多样，奶茶吧，咨询处等项目都可以，此项目招租对外是个难得机会。

优势：

- 1、成本低，我们只负责提供地方，设备问题都由对方解决
- 2、风险小，我们只负责收取租金，收入稳定。
- 3、还可以借此机会拉下赞助（例如从对方获得赞助费200元，我们可负责帮忙做宣传工作，或者帮忙参与工作）

劣势：

- 1、风险虽低，相对的收入就会低
- 2、相对管理难度大，租方不一定会有意配合管理
- 3、和租方达成租吧台共识难，耗时较长

招租项目费用预算低，重点在前期宣传，包括做条幅，打印和发放招租宣传单页，媒体宣传等，预算费用500元左右。

- 1、打印招租条幅可挂在外来人员出入频繁的西公寓、东门和新大活附近。

# 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇三

乙方（承租方）：\_\_\_\_\_

根据《xxx合同法》及相关法律法规的规定，甲、乙双方在平等、自愿的基础上，就甲方将洗车房出租给乙方经营使用，乙方承租甲方洗车房经营事宜，为明确双方权利义务，经协商一致，订立本合同。

1、甲方出租给乙方的洗车房面积120平方米位于清原客运站院内西侧（西门）

2、该房屋现有装修及设施、设备情况详见合同附件。

该附件作为甲方按照本合同约定交付乙方使用和乙方在本合同租赁期满交还该房屋时的验收依据。

1、该洗车房租赁期共三年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、乙方向甲方承诺，租赁该洗车房仅作为经营使用。

3、租赁期满，甲方有权收回出租洗车房，乙方应如期交还。乙方如要求续租，则必须在租赁期满三个月之前书面通知甲方，经甲方同意后，重新签订租赁合同。

1、该洗车房第一年年租金为\_\_\_\_\_元（写壹万贰仟元整）。第二年年租金为\_\_\_\_\_元（写\_\_\_\_\_元整）。第三年年租金为\_\_\_\_\_元（写\_\_\_\_\_元整）。

2、洗车房租金支付方式如下：自签定本合同时，乙方即向甲方支付第一年的租金\_\_\_\_\_元（写\_\_\_\_\_元整），并同时交纳押金人民币\_\_\_\_\_元（写\_\_\_\_\_元整）待合同到期后，洗车房验收完毕返给乙方。合计人民币\_\_\_\_\_元（写\_\_\_\_\_元

整)

3、乙方每年向甲方交纳一次租金，首期租金于本合同签定之日交纳。第二年和第三年租金应提前一个月交纳。甲方收款后提供给乙方收款凭证。

4、乙方在经营期间所使用的水、电、卫生费等费用全部由乙方自行承担。具体金额按乙方实际使用水表数、电表数和自来水、电业部门规定价格计费，每月30日前向甲方交纳。

1、租用期间，一般日常维修保养，均由乙方负责，费用由乙方自付，若属常规房屋修，费用则由甲方承担。

2、因乙方管理使用不当或不合理使用，造成房屋及其室内相连设施的损坏或发生故障，乙方应负责及时维修并承担相应的费用，重损坏甲方将追究其责任，并要求赔偿损失。

3、租赁期间，乙方的防火安全，环境卫生，综合治理及安全、保卫等工作，应按照清原县有关部门规定执行并承担全部责任，并听从甲方检查和劝告。

4、乙方在使用期间，车内及棚内严禁吸烟，不得放贵重物品，应保管好自己在洗车房内的所有物品，如发生丢失、偷盗、抢劫、火灾等其它一切安全事故所造成的损失，全部由乙方自行承担，甲方不承担任何责任及费用。

(1) 依附于洗车房的装修归甲方所有。

(2) 要求乙方恢复原状。

(3) 向乙方收取恢复工程实际发生的费用。

1、本合同有效期内，甲方确需要对出租房屋进行改建、扩建或装修的，甲、乙双方应就此另行签订协议。因国家政策和

不可抗力除外。

2、本合同有效期内，乙方如需对房屋进行装修，或添置对洗车房有影响的`设备，应事先以书面形式征得甲方同意，装修费用由乙方自理。合同到期后，可移动装修物乙方带走，不可移动装修物乙方应保持原样无偿留给甲方。

1、双方可以协商变更或终止本合同。

2、甲方有以下行为之一的，乙方有权解除合同：

(1) 不能提供洗车房或所提供洗车房不符合约定条件，严重影响使用。

(2) 甲方未尽洗车房修缮义务，严重影响使用的。

(1) 未经甲方书面同意，转租、转借承租洗车房。

(2) 未经甲方书面同意，拆改变动洗车房结构。

(3) 损坏承租洗车房，在甲方提出的合理期限内仍未修复的。

(4) 未经甲方书面同意，改变本合同约定的洗车房租赁用途。

(5) 利用承租洗车房存放危险物品或进行违法活动。

(6) 乙方不交付租金1个月以上；

(7) 乙方所欠各项费用达1个月以上

4、租赁期满前，乙方要继续租赁的，应当在租赁期满\_\_\_\_个月前书面通知甲方。如甲方在租期届满后仍要对外出租的，在同等条件下，乙方享有优先承租权。甲、乙双方就续租达成协议的，应重新订立合同。

5、租赁期满合同自然终止。

7、故意损坏承租房屋的。

1、甲方应保证租赁洗车房本身及附属设施、设备处于能够正常使用状态。

2、验收时双方共同参与，如对装修、器物等硬件设施、设备有异议应当场提出。当场难以检测判断的，应于 \_\_\_\_\_日内向对方主张。

3、乙方应于洗车房租赁期满后，将承租房屋及附属设施、设备交还甲方。

4、乙方交还甲方房屋应当保持洗车房及设施、设备的完好状态，对超出违约金以外的损失要进行赔偿。对未经同意留存物品，甲方有权处置。同时结清应当由乙方承担的各项费用。

1、甲、乙双方不履行本合同所规定的义务造成对方损失的，应向对方予以赔偿。

2、租赁期间，甲、乙双方都不得借故解除合同，如甲方确需解除合同，应提前3个月通知乙方，返还多交租赁费。

3、如乙方确需退房的，应提前两个月通知甲方，并赔偿甲方所造成的损失，并支付违约人民币贰个月房租。

4、租赁期间，乙方有下列行为之一的，甲方有权终止合同，收回该洗车房，乙方应按照合同总租金的\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金。若支付的违约金不足弥补甲方损失的，乙方还应负责赔偿直至达到弥补全部损失为止。

(1) 未经甲方书面同意，将洗车房转租、转借给他人使用的；

(2) 未经甲方书面同意，拆改变动洗车房结构或损坏房屋；

(3) 改变本合同规定的租赁用途或利用该房屋进行违法活动的；

(4) 拖欠洗车房租金累计 \_\_\_\_\_ 个月以上的。

5、在租赁期内，乙方逾期交纳本合同约定应由乙方负担的费用的，每逾期一天，则应按上述费用总额的 \_\_\_\_\_ % 支付甲方滞纳金。

6、在租赁期内，乙方未经甲方同意，中途擅自退租的，乙方应该按合同总租金 \_\_\_\_\_ % 的额度向甲方支付违约金。若支付的违约金不足弥补甲方损失的，乙方还应承担赔偿责任。

7、乙方如逾期支付租金，每逾期一日，则乙方须按日租金的 \_\_\_\_\_ 倍支付滞纳金。

8、租赁期满，乙方应如期交还该房屋。乙方逾期归还，则每逾期一日应向甲方支付原日租金 \_\_\_\_\_ 倍的滞纳金。乙方还应承担因逾期归还给甲方造成的损失。

1、因不可抗力原因致使本合同不能继续履行或造成的损失，甲、乙双方互不承担责任。

2、因国家政策需要拆除或改造已租赁的房屋，使甲、乙双方造成损失的，互不承担责任。

3、因上述原因而终止合同的，租金按照实际使用时间计算，不足整月的按天数计算，多退少补。

2、承租期内。每天乙方需遵守时间。每日 \_\_\_\_\_ 分前清理好洗

甲、乙双方就本合同履行或解除合同发生纠纷，应通过协商

解决；协商解决不成的，可提请有关部门调解或向人民起诉。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_

乙方（公章）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇四

一：市场定位及市场调查：

二、选址：

就地理位置看，\*\*的酒吧主要集中在以下区域：\*\*周边，\*\*附近，\*\*路段。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。

三、装修的特点：

可以引进专门的设计公司或是找相对有特色的人员来对酒吧的改建来作出详细的计划书，然后综合意见选出最佳的方案。现在的大众市场差不多都是千变一律，只是音响灯光上和场地面积有所不同。所以在迎合大众层次的口味上对原有的风格进行加工和改进，让酒吧有独家的经营模式和特色的项目。



#### 四、广告宣传：

##### (2) 其它广告媒体：

例如灯箱广告、路牌广告、宣传牌、宣传单、横幅等

##### (3) 广告语创作(部分)

a□万种风情，尽在xx□

b□有品味的你，选择有品质的。

c□累了，请将心靠岸，苦了，也不要后悔，笑了，才体会喜悦，醉了，才知道销魂。

d□你寂寞吗，你苦恼吗，你惆怅吗，请来酒吧。你轻松了吗，你发泄了吗，你尽兴了吗，请记住酒吧。

e□无论你走到哪里，你的心总和我在一起，无论黄昏时的树影有多长，它总和树根连在一起，无论你是谁，总会满足您。

#### 五、招聘员工和员工培训：

##### (二)：员工培训策划

1、员工基本服务规范的培训与考核。

2、酒吧文化、酒水知识、茶艺知识的培训与考核。

3、对服务人员和公关人员的礼仪知识、形体训练、交际与推销，说服技能、合作与团队精神，全员营销理念，全员“pr”(它是一门要求团结，外求发展的经营管理科学和艺术，他通过有计划的积极的持久努力，使本机构的各项政策符合广大公众的需求，从而在公众中树立良好的形象，并在此基

础上建立和维护组织与公众之间的互相了解，争取相互合作，以获得共同利益。)管理理念的培训与考核。

4、酒吧品牌特色的培训与考核。

5、各项培训的目标、标准的制定，执行并实施、考核、评比与效果评估。

六、酒吧所需的器具、原料和酒水单的设计：

1. 考虑产品的成本和获利率，分析产品的销售量同类型产品的影  
响。2. 考虑产品的丰富多采，并与酒吧的经营特色相符。  
3. 考虑产品的原料供应是否有保障，以及储存方面的原因。  
4. 考虑酒单的图片、文字、产品程序编排等因素，有利于产品的销售，并成为酒吧的宣传媒介。

## **酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇五**

1、充分认识隔行创业的困难与不利因素，在筹备之前一定进行一下自我分析。看自己及合伙人是否精通这一行，如果不懂，则务必请一位专业人士来负责你的酒吧。以后能够在日常经营中慢慢熟悉起来，并可亲自管理经营啦。

2、通过对市场信息的搜集、调查、预测，得出较为准确科学的综合市场分析。筹备之前一定对包含市场前景、进货渠道等一切因素在内的综合市场进行考查分析。

3、分析自己的同行，也那就竞争对手，做到知己知彼、百战百胜。吸收借鉴别人的长处和优点，在此基础上创出自己的特色。

4、酒吧的定位分析。包含对酒吧的经营方向、目标消费群、酒水的价格等一定进行准确的定位，这也是最首要最关键的一点。

## 二、选择正确的酒吧地址

当你决定开一家酒吧，并进行科学的分析后，接下来那就选址的问题啦。

- 1、酒吧集中点，也就是所谓的酒吧一条街，以及附近的方面。因为这里有群体的优势和氛围，是酒吧最繁荣的方面，这里顾客云集，酒水的吞吐量很大。但此类方面存在竞争太强的弱点，所以小酒吧在这种情况下一定要经营有特色，产品有个性。只有这样，才干在大酒吧如林的集中群有立足之地，还能够借上有利的东风。
- 2、文化层次较高，居民又较为集中的地段，可经营几个大众化的酒吧等休闲场所，消费不易太高。
- 3、临近旅游及商务往来频繁的宾馆附近。人源稳定，并方便住店客人选择。
- 4、高档住宅区及通往商业区的路段。此种地段较为理想，每当夜幕降临，这些区域便呈现出无限生机。
- 5、外事机构较为集中的地段，最好是大使馆附近。此类地区是开酒吧的最理想位置，因为这里往往是那些外国人款待朋友的最佳方面。

## 三、酒吧的装修及配置

有啦正确的位置后，接下来便是装修和设备配置啦。

- 1、酒吧的装修因服务规模的大小和功能不同，其外观式样、内部结构及装饰也各不一样。总之一定要体现自己的风格和独特的情调。
- 2、酒水配备上一定要适量并种类齐全，酒杯种类及调酒器具

充足齐全，背景或主音响系统配备齐全，并针对酒吧风格、经营主题及时间段有效播放音乐。

1、除了规模和面积这些决定性因素外，还得根据酒吧的工作间和营业状况来配备当值班人员，视酒吧的顾客情况和工作量合理调配人员。

2、根据日常的工作量和繁忙水平有效安排人员的当值班情况。可采取轮休制，取消节假日等繁忙时间的休息，在生意清闲时补休，若加班则付加班费，切记不要造成人员闲置。

## 五、酒吧服务的九大原则

1、笑脸相迎。客人到来时，主动打招呼，笑脸相迎，并用优美的手势把客人迎进酒吧，熟客可直呼其名，配以“大哥”、“老板”等，使客人有亲切感。

2、主动的离开。把酒水送给顾客并询问是否有其他需求后，应立即退离客人附近，以免让客人误认为你在偷听他们的谈话，除非客人与你直接交谈，否则不要随便插话。

4、客人永远是对的。认真对待、礼貌处理客人对酒吧的任何意见和投诉。

5、轻声应答。回答客人问题时应避免大声音过大，保持适合音量，自然和气。

6、令客人放心、舒心。倒酒、调酒应尽可能在客人能看得见的情况下进行，让客人欣赏服务技巧的同时，也放心酒水的卫生及数量。

7、牢记品牌。牢记酒吧内所有酒水的品牌、价格及其他特性，并尽可能记住熟客所喜欢的牌子和喜好。

8、谨慎的交谈。由客人提起话头，避免谈论政治、宗教、信仰等容易引起分歧的话题，并千万不要议论他人的是非。

9、不要让顾客觉得不耐烦。不许对客人有不耐烦的语言、表情和举动。

1、充分认识隔行创业的困难与不利因素，在筹备之前一定进行一下自我分析。看自己及合伙人是否精通这一行，如果不懂，则务必请一位专业人士来负责你的酒吧。以后能够在日常经营中慢慢熟悉起来，并可亲自管理经营啦。

2、通过对市场信息的搜集、调查、预测，得出较为准确科学的综合市场分析。筹备之前一定对包含市场前景、进货渠道等一切因素在内的综合市场进行考查分析。

3、分析自己的同行，也那就竞争对手，做到知己知彼、百战百胜。吸收借鉴别人的长处和优点，在此基础上创出自己的特色。

4、酒吧的定位分析。包含对酒吧的经营方向、目标消费群、酒水的价格等一定进行准确的定位，这也是最首要最关键的一点。

## 二、选择正确的酒吧地址

当你决定开一家酒吧，并进行啦科学的分析后，接下来那就选址的问题啦。

1、酒吧集中点，也那就所谓的酒吧一条街，以及附近的方面。因为这里有群体的优势和氛围，是酒吧最繁荣的方面，这里顾客云集，酒水的吞吐量很大。但此类方面存在竞争太强的弱点，所以小酒吧在这种情况下一定要经营有特色，产品有个性。只有这样，才干在大酒吧如林的集中群有立足之地，还能够借上有利的东风。

2、文化层次较高，居民又较为集中的地段，可经营几个大众化的酒吧等休闲场所，消费不易太高。

3、临近旅游及商务往来频繁的宾馆附近。人源稳定，并方便住店客人选择。

4、高档住宅区及通往商业区的路段。此种地段较为理想，每当夜幕降临，这些区域便呈现出无限生机。

5、外事机构较为集中的地段，最好是大使馆附近。此类地区是开酒吧的最理想位置，因为这里往往是那些外国人款待朋友的最佳方面。

### 三、酒吧的装修及配置

有啦正确的位置后，接下来便是装修和设备配置啦。

1、酒吧的装修因服务规模的大小和功能不同，其外观式样、内部结构及装饰也各不一样。总之一定要体现自己的风格和独特的情调。

2、酒水配备上一定要适量并种类齐全，酒杯种类及调酒器具充足齐全，背景或主音响系统配备齐全，并针对酒吧风格、经营主题及时间段有效播放音乐。

1、除啦规模和面积这些决定性因素外，还得根据酒吧的工作间和营业状况来配备当值班人员，视酒吧的顾客情况和工作量合理调配人员。

2、根据日常的工作量和繁忙水平有效安排人员的当值班情况。可采取轮体制，取消节假日等繁忙时间的休息，在生意清闲时补休，若加班则付加班费，切记不要造成人员闲置。

### 五、酒吧服务的九大原则

1、笑脸相迎。客人到来时，主动打招呼，笑脸相迎，并用优美的手势把客人迎进酒吧，熟客可直呼其名，配以“大哥”、“老板”等，使客人有亲切感。

2、主动的离开。把酒水送给顾客并询问是否有其他需求后，应立即退离客人附近，以免让客人误认为你在偷听他们的谈话，除非客人与你直接交谈，否则不要随便插话。

4、客人永远是对的。认真对待、礼貌处理客人对酒吧的任何意见和投诉。

5、轻声应答。回答客人问题时应避免大声音过大，保持适合音量，自然和气。

6、令客人放心、舒心。倒酒、调酒应尽可能在客人能看得见的情况下进行，让客人欣赏服务技巧的同时，也放心酒水的卫生及数量。

7、牢记品牌。牢记酒吧内所有酒水的品牌、价格及其他特性，并尽可能记住熟客所喜欢的牌子和喜好。

8、谨慎的交谈。由客人提起话头，避免谈论政治、宗教、信仰等容易引起分歧的话题，并千万不要议论他人的是非。

9、不要让顾客觉得不耐烦。不许对客人有不耐烦的语言、表情和举动。

留意到以上开酒吧的几点建议，相信你的酒吧成功率会大大增高，生意也会越来越好。

## **酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇六**

活动主题：六一儿童节—奶嘴的诱惑

活动地点：静安区江宁路428号静安体育中心2楼cd酒吧

周边建筑：静安体育中心，有个健身会所和823夜总会

周边交通：停车位多，开车来的朋友放心。公交19，23等在江宁路上穿梭的都可以到。

活动费用：男士240, 女士40, 无门票

活动人数：30人左右, 无上限, 多卡多群多帅哥美女

活动要求：

1. 到场人数每人发一个奶嘴，，需戴上奶嘴装出可爱样
2. 男士需穿白衬衫带领带(如确实没有。赞助商会按各位的尺码分发给各位)
3. 女士需穿校园裙子(如果没有只能穿校裤来咯)及衬衫(造型风格任选)
4. 如果到时没有准备齐全。。休怪我无情的拔下各位的衣服。当场换装咯。

活动内容：

喝喝酒. 聊聊天. 做做小游戏。。。

那天此酒吧有神秘香港明星出现，或许在某个角落他或她正看着你哦。。。不骗你。。上次我就在厕所和黄秋生一起在吐。哈哈。

活动场地：

上海，一颗东方的夜明珠，每当夜幕来临之时，这里更是华



灯璀璨，好一片繁华景象。喜欢于夜晚出来活动的潮野一族，此时此刻已经活跃于大上海的各个娱乐场所、酒吧、俱乐部里面了。

对于上海这样的一个国际化大都市，处处都流露出大都市时尚的元素，上海的娱乐潮流更是领先于国内。今天，我为广大娱乐界的型人一族，推介一个非常适合蒲友去玩的地方，它就是位于上海静安区江宁路428号静安体育中心二楼的“cd俱乐部”。

cd俱乐部主要针对年轻潮野一族人上海cd俱乐部的品味要求而设计，酒吧的装修风格以时尚、简约、动感为格调。音乐风格类型以r&b慢摇音乐为主，配合声、光、电的奇妙变化，使整个酒吧的时尚、动感表现得淋漓尽致。配以led灯组合变化，折射出该俱乐部别具一格的时尚品味。该俱乐部音响效果一流，只要你身处其中，定能感受到别样的音乐味道。

酒吧为二层建筑结构，每一层为1千平方米，上下两层为中空式设计。由于业主具有多年从事娱乐事业的经验，所以俱乐部从开业至今，晚晚爆场，人山人海。

大厅整个扩声系统采用了aual(欧雅)kf210□kf215线阵系列，双18寸1200wsub超低频系列，以及p系列全频音箱作为补声，共使用音箱50只。所有音箱均采用aualpa系列功放推动，周边设备以dbx□mackie□yamaha为主□dj设备为pioneer□denon□

二层为各式风格的豪华ktv包房，客人们不但可以在大厅渲泄工作的压力，还可以在这里适当的放松心情，跟三五知己高歌一曲，重新找回一个属于自己的内心世界。

占地仅1000平方米的空间里面蕴藏着无数的惊喜与赞叹。难怪企划人jack说：“这里每一个角落都充满了俱乐部的音乐文化”。

联系人：

主办单位：

协办单位：

注意事项：

1：所有报名者请直接留下手机号告之组织者，带外挂者请注明性别及人数。

2：请务必准时出席活动，以免影响活动正常的进行!如意外状况而爽约者请提早告知，否则将影响其信誉度!!

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇七

工作计划网发布2019酒吧服务员工作计划，更多2019酒吧服务员工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

这篇关于2019酒吧服务员工作计划，是工作计划网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

### 一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱

歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

## 二、交际能力

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

## 三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供

是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

#### 四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

#### 六、应变能力

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

#### 七、营销能力

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

具体职责：

- 1、负责清洁卫生工作，以满足宾客对就餐环境的需求。
- 2、负责开餐准备工作，按规格布置餐厅和餐台及补充各种物品。
- 3、礼貌待客，按标准程序为宾客提供就餐服务。
- 4、负责餐厅的清洁卫生和贵重餐具的洗涤、保养工作，负责餐厅餐具及玻璃器皿的收集、整理和保管工作。
- 5、熟悉各种服务方式，密切注视客人的各种需求，尽量使客人满意。
- 6、按程序结帐并负责结束后的清洁整理工作。
- 7、遵守宾馆的各项规章制度。
- 8、完成上级布置的其他各项工作。

任职条件：

- 1、工作认真负责，服务主动热情礼貌。有较强的事业心和责任感。
- 2、掌握餐厅服务的基本知识，了解食品、饮料、酒水及菜肴知识。
- 3、有熟练的餐饮服务操作技能，具有b级外语会话能力。

- 4、具有高中文化程度或同等学历。
- 5、有从事餐饮服务工作经历二年以上的工作经历。
- 6、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇八

我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力。

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员

实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的情况下，使产品得到充分的知悉和销售。

具体职责：

- 1、负责清洁卫生工作，以满足宾客对就餐环境的需求。
- 2、负责开餐准备工作，按规格布置餐厅和餐台及补充各种物品。
- 3、礼貌待客，按标准程序为宾客提供就餐服务。
- 4、负责餐厅的清洁卫生和贵重餐具的洗涤、保养工作，负责餐厅餐具及玻璃器皿的收集、整理和保管工作。



- 5、熟悉各种服务方式，密切注视客人的各种需求，尽量使客人满意。
- 6、按程序结帐并负责结束后的清洁整理工作。
- 7、遵守宾馆的各项规章制度。
- 8、完成上级布置的其他各项工作。

任职条件：

- 1、工作认真负责，服务主动热情礼貌。有较强的事业心和责任感。
- 2、掌握餐厅服务的基本知识，了解食品、饮料、酒水及菜肴知识。
- 3、有熟练的餐饮服务操作技能，具有b级外语会话能力。
- 4、具有高中文化程度或同等学历。
- 5、有从事餐饮服务工作经验二年以上的工作经历。
- 6、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

## 酒吧吧台工作内容 酒吧吧台租赁合同共篇九

### 一、统一思想，端正态度

#### 1、关于态度

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）乙：卖出了十

把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有一个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳.....，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

## 2、关于目标

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

## 3、关于学习

有一位经济学家讲过这样一句话不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、

包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

#### 4、关于团队

每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落

石出的心态来对待它;要切实加强团队意识, 加强培训, 建设一支真正优秀的属于公司的团队。

程, 最终的目的都是一样的。

## 5、关于管理

在公司里, 我们每个人都处在一种角色的转换中, 在下级面前是管理者, 在上级面前是被管理者。而从另外一个角度, 大家都是社会人、企业人, 管理具有科学性和艺术性, 要真正达到有效管理, 在队伍出现问题的时候, 在医院开发的临床跟进上, 沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说, 管理就是沟通。其重要性不容置疑。我们许多经理常常过份依靠自己的经验值, 而不注重市场调研和来自市场一线的材料, 这是一种错误的观念, 必须改正。有没有管理一支团队意识, 在下属遇到困难的时候, 有没有与他们一道进行协同拜访和辅导性拜访? 没有规矩不成方圆。管理是一种投入, 我们要向管理要效益, 不断完善各种管理制度和方法, 并真正贯彻到行动中去。

## 二、总结教训, 推广经验

### 1、财务意识有待加强

需要强调的是, 一定要严格按比例控制整个营运成本, 同时, 开发费用属于个人借支, 涉及到推销问题, 需要绷住弦, 树立财务控制的态度。

首先要学会算帐, 加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作, 帮助经理算帐、分析, 对不同费用间的相互关系加强分析, 做到有效的财务管理。既要算好市场的帐, 要考虑怎样去进行推销, 又要算好投资的帐, 把工作看成是自己的事, 从自己的角度出发, 什么事情该做, 什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

## 2、严格规范、有效管理

前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

## 3、人力资源管理

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重

员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

#### 4、市场策略

各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。

不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店；另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，

同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差别大家可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。