

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结(通用8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇一

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然状况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小群众中的一员，每一天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生状况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只明白看到此刻拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获。

板报是我们酒店对内宣传的窗口，透过出版报不仅仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达潜力，评估期间承蒙总的信任在经理的帮忙下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底与逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，月号在评估工作即将结束的时候正巧省大学生供需见面会在召开，这对于我们毕业生来说是最重要但是了，好久之前便做好了准备，楼层服务员确实忙，但是看到她们废寝忘

食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的群众而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益思考，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力与创造力的企业，再这的每一天，我都能看到期望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下必须会展露出柔弱的一面，也必须会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨日的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以这天作为一个起点，新目标、新挑战，就就应有新的起色，在新的一年里继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇二

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉；下属总在找各种借口；这并不是下属的原因。其原因有可能在管理

者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道该听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任；你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层；因为是自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：士兵千口，主帅一人，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化？文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存？靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题

而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

服务中最重要的就是眼睛。眼睛永远不离开客人，这样才能不遗漏客人的需求。因工作需要而暂时离开现场，那么其它的工作人员及时补位才能保证服务不脱节。优质服务体现在管理上的就是要求眼光绝不能有死角，眼睛必须包容所有的服务区域，主动寻找服务对象。因为，没有服务对象是可耻的.！

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇三

学校的学习生活转眼已经过了两年半，通过两年半对专业课的学习以及对相关专业的了解，我越来越感觉到实习对于本(专业名称选填一下)专业的重要性。虽然书本上的知识掌握起来感觉很容易，但要运用在实际工作中还有很多困难。有很多新知识是在课堂学不到的。为了巩固学校学到的理论知识，也为了了解更多关于本专业的专业技能，遵照学校的指导与安排，我于xx年xx月在xx单位进行实习。在实习过程中，我努力学习和专业有关的各种新知识，虚心请教周围的领导、同事。不断提高自己在专业方面的技能。经过一段时间的学习，我已经初步了解酒店工作的具体流程，熟练掌握酒店管理的相关软件和酒店工作的各种规章制度。通过与领导和同事的交流，我不仅学到了更多关于专业方面的学问，还学到了更为宝贵的工作经验。这次实习加深了我对本专业的了解，为我今后的工作打下了坚实的基础，使我对专业前景充满信心。

2.1 实习过程：经过一系列复杂而艰难的面试，我终于通过层层考验从众多面试者中脱颖而出，进入xx(记得填上)单位。正式实习开始后，公司首先对我们进行了详尽的入职培训。通过培训，首先了解公司的运行状况，公司的规模以及公司的经营理念、经营模式以及企业文化，尽快融入这个新的团体；其次了解我所工作的部门在整个公司的重要性所在部门的具体工作；再次认真学习本职工作的规章制度、业务程序、注意事项。熟悉常用办公软件的使用。把课本上学到的知识与实际工作中遇到的问题相结合，具体问题具体分析，使我处理问题的能力不断得到提升。在学习过程中，我熟练掌握了中软酒店管理软件(你要觉得不合适就改一个别的)的使用，巩固了理论知识。

具体工作内容□xx(职务自己写吧)工作分为早、中、晚三班，工作内容繁杂。细节是决定工作好坏的重要因素。因此，细心、严谨是工作的必要条件。

a)检查仪容仪表，合格上岗

b)查看每日活动报表

c)阅读交接班本，口头、书面交接，并签字认可

d)清点保险柜备用金，并与上班交接备用金交接记录情况，零钱是否够用

e)查看账单、发票、收据是否足够用

f)整理资料袋，分装好各房间的客人住店资料

g)检查电脑和打印机是否工作正常

h)热情接待客人，准确、快捷替客人办理入住、退房手续

i)查看当天预离客人欠费及退房情况

j)将住店客人押金输入电脑，并清理应转给下一班账目

m)应上交款及信用卡签购单是否封袋投入保险箱

n)随时与下班同事取得联系

(在这加一些你们培训的，新的知识。做简要介绍。就把你的笔记抄一段)

2.2 实习收获：

2.1.1 计算机在酒店管理中的应用

随着计算机的普及和深化计算机在酒店管理中的应用显得越来越重要。一个好的管理系统可以帮助酒店管理人员高效率得完成工作，减少错误发生率。

一、国内外饭店计算机系统应用大体分为两类

全电脑化管理系统；局部电脑化管理系统

二、饭店前台计算机管理系统

三、饭店后台计算机管理系统

四、我国饭店电脑化未来发展趋势

自动办理预订排房；自动办理入住登记；客帐结算全自动化；全自动信息查询与传递；办公室、财务、仓库等后台系统管理的全自动化；经理级管理电脑化；扩大电脑对饭店中各部门、人员、市场、物资等方面管理、控制中的应用范围和深度。

2.1.2 财务机构对酒店的益处

以前说到酒店财务，大家就会想到记账、算账；说到酒店财务管理，大家同样会想到那是计财部的事，与其他部门没关系。而现代酒店财务管理则是酒店经营管理的核心，任何一个部门、任何一个人都和财务管理发生着关系，凡涉及酒店资金流向的每一个环节，从采购到加工、到销售、到资金回笼、再到采购，都渗透着财务管理。酒店资金的循环过程称作酒店供应链体系，供应链体系是否高效有序运转，决定酒店财务管理目标的实现。

其一，可以建立相应的职能机构和组织体系，以协调管理人员的日常工作；有利于节约和调动人力、物力、财力；统一控制和调动，加速资金周转，保证会计核算工作进行，充分发挥财务与会计的反映和监督的职能。

其二，采购部与仓库直属财务部，便于了解商业、市场行情，降低经营成本，防止滥用资金和积压物资。其优点是：1、有利于酒店采购成本的控制。酒店采购价格如何确定直接影响成本的水平。国际酒店内对采购成本确定一般是由采购部与财务部共同派员调查确认，对任何一个采购申请单一定要充分调查，最后由财务总监决定，对食品原料货物的采购，因其价格随季节变化频繁，一定要由餐饮部，成本控制部、采购部共同派员进行市场调查，根据调查结果扣除一定的批零差价，最后确定采购价。采购价格不会由采购部门和供应商说了算。2、有利于调控成本率。餐饮部成本率高低如何变化与采购部进货价关系密切，如果发生餐饮成本率异常，财务部门就可以立即采取行动，降低采购品种和质量，从而调整到适当的价格和成本率。3、采购部直属财务部除了有利于财务部了解价格行情、及时监控降低成本外，还有利于避免部门分散，互相扯皮情况的发生。

其三，设置专职的日审与夜审。我国加入wto两年多来，各行各业都与世界接轨，国内酒店也应向国际酒店看齐靠拢，对

收入的确定是国际酒店十分重要的工作，为了保证收入准确及时，国际酒店专门设置了日间稽核员(日审)和夜间稽核员(夜审)，由收款员到夜审、日审核对收入，层层审查、层层把关、确保酒店的收入不受损失，也保证了客户应收帐款的及时回收。经过夜审、日审工作，保证收入的及时入帐、结帐，不易跑帐漏帐，十分科学。严格的内部控制制度，经过日审、夜审的工作，根本不可能导致主管收入不入帐问题的产生。其四，餐厅和其他收银由财务部管理，收银员不直接同客户接触；通过服务员的媒介，避免在收银员、客人、服务员之间出现漏洞和差错，同时也便于互相监督和控制餐饮成本和营收。其五，总出纳集中管理酒店资金的统收统支，国际酒店对现金流量的控制与管理十分重视，现金是金的理念，深入人心。内部控制程序严谨又十分清晰。财务部对库存现金(含银行存款)要求必须每日盘点，并向财务总监提交《每日现金流量表》。现金的盘点人是由日审(稽核)进行的，目的是保证库存现金的安全和合理使用。按规定每月财务部必须按期编制现金流量计划与供应商付款计划，并向总经理报告付款情况。以保证现金按规定计划流动，确保酒店的正常运营。对酒店现金的支付程序也十分严格，每一笔现金支付都要经过部门经理、主管领导、财务经理、财务总监和总经理的审签同意，对总经理的开支，财务总监审批后还要报上级主管审批。缺一项签章现金都不能支付出去。各行政与营业部门均无权对外直接采购物品，都必须通过采购申请单一个渠道，按规定逐级批准后，由采购部集中办理采购业务，经财务部的验货、业务使用部门收货后，此笔采购费用方可支出。国内酒店对现金流量的管理重视程度不够，不能说没有计划性，但毕竟线条较粗，更不可能做到天天盘点，天天编制现金流量表，对本部门使用的物品，由本部门申请资金后即可指派采购或者本部门员工购买。而后总经理签字后即可到财务部报销支款，中途甚至不必验收。

另外，通过健全财务管理制度，达到营业收入控制的结果。控制是管理的基本职能之一，酒店销售收入控制是酒店内部财务管理的重要部分。由于营业收入控制环节中涉及岗位多，

包括酒店服务员、收银员、房务中心、厨房、酒吧、前台、稽核员等多个岗位。要想搞好酒店收入控制，必须明确各岗位权限且协调统一，才能达到良好控制效果。同时，酒店空间广、人员流动性大，顾客类别不一，酒店顾客中有当地客人、团体客人、有住店客人、非住店客人之分，而且这些客人层次各异，造成控制难度加大。酒店服务项目多，价格差异大，计价工作量大。仅酒店餐饮服务项目包括食品、菜肴、酒水饮料、香烟等上百个品种项目。再就是酒店收费打折有不同的标准，包括各种折扣、免费应酬接待、住店奖励、最低消费、计时消费以及成人价、儿童价等多种价格形式，结帐方式呈多样化。因此，酒店收入控制应依据这些特点，结合本酒店现实情况，研究制定最佳措施加以控制。

营业收入控制的同时，因成本费用直接影响酒店的利润，是现代酒店管理工作的一个重要环节，是财务管理不容忽视的问题之一。在激烈的市场竞争中，要不断降低成本费用，提高经济效益，增强竞争优势，就必须转变成本控制观念，扎扎实实认真做好成本控制工作。总之，一个健全的财务机构对于现代酒店是至关重要的。财务系统健全了，才能使酒店进入一个良好的循环模式，为酒店发展营造一个良好的空间。

3.1 经过这一段时间的实习，我对我的工作做出了如下总结：

3、无规矩不成方圆开始工作时，看到各种规章制度，我还觉得有些多余。但经过一段时间以后我才发现，如果没有这些规矩的话，工作根本没法顺利开展。也让我体会到规矩在工作中的重要性。

4、团队精神团队精神可以说是一个部门，一个企业，一个组织必不可少的一种精神支柱。好的团队能够迅速激发队员的创造力，提高其工作效率。在我工作中，正是有了这么一个好的团队，才使我迅速了解整个酒店。通过同事热情的介绍与指导，原来可能需要花费很长时间很多经历的经验方面的东西，我都迅速了解以及掌握。大大加速了我对工作的适应

速度。在工作中，正是有了团队的接纳，才使我更快地融入她们的工作中，成为了她们的一员，与其一起努力工作。

3.2 实习感受

实习，作为大学生的一种宝贵的经历，不断发挥着补充课堂的重要作用。作为学生的我，经过这次实习，切实感受到真实的工作环境对一个刚从大学校门迈出脚步进入社会的大学生是多么的重要。

当今社会发展速度之快，是课本不能简单概括的。学校里学到的知识，也许不是特别的落后，但比起工作中接触到的，已经明显表现出劣势。理论知识在实践中经常捉襟见肘。只有通过实习，使学生接触到最前沿的专业知识，才能增进理论与实际的结合，更好地服务社会。实习，也使我更全面地了解了工作的环境，接触到更多更广泛的人和事。在学校里，我们每天面对的只有老师和同学，社交层面单一，遇到的事情也就比较简单。到了工作岗位，每天面对形形色色的人，各种奇事怪事层出不穷，如何处理上下级、同事、顾客的关系等问题迫在眉睫。正是实习，使我学会了怎么处理好这些错综复杂的人际关系。也使我感觉到团队精神对于工作是多么重要的一个环节！一个组织如果没有良好的团队精神，让其高效运转并发挥作用几乎是不可能的。

经过实习，我感觉我更加深了对本专业的理解，也使我能够更好地运用专业知识。并且了解到本专业还有很大的发展空间，我所掌握的知识还远远不够，要达到我心中所想要达到的目标还有很长的路。

实习只是工作的前奏，在工作中更好地发挥自己的才能，取得更大的进步使我今后要努力追寻的目标。作为新世纪的大学生，我应该表现出大学生所应该具有的能力和素质，在工作岗位上严格要求自己，不断提升自己，使自己永远走在专业的前列。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇四

一、队员工作态度还不够积极，工作方法还不够灵活，行为语言上还不够到位，在上班期间存在着侥幸心理，在上班期间对劳动纪律的遵守还不够，有些队员在岗位上吃东西的现象始有存在；上班期间队员与队员之间没有监守岗位，经常站在一起聊天。导致车子来了后，不能及时对车辆进行指挥，出现了擦车和车子不能停到位的现象，浪费车位比较严重。

二、交接班不够准时，接班前后没有对车辆进行检查的意识。有少数队员没有时间概念，对上班不够重视，出现了拖岗现象，在交接班前后没有对车辆进行检查，以至于后一班接班不知道上一个班车辆的情况。

三、队员礼节礼貌做得不够好，见到酒吧领导和客人都没有敬礼和问好。在指挥客人停车的过程中，用语不行，甚至和客人进行争吵的现象都有发生，让客人听了不舒服。没有顾客至上的意识，严重损害了酒吧的公共形象。四、队员的普遍素质比较差，军训时，训练场上嬉笑打闹的现象比较多，接受能力比较差，没有我要练的意识。都要领班随时跟在背后念，才能做好。

一、我更加严格的要求自己，努力学习消防知识和各项制度，遇到不懂的我就谦虚向其他同志学习请教。

二、严格交接班制度，做到了交接班前后有小结，在上班期间发现队员有做的不好的，我会及时指出。

三、工作期间，发现问题我会及时去处理，在自己无法做出决定的时候，我会及时向上级反应，并协助上级把问题解决。

虽然这一年里我取得了不错的成绩，但是也有一些做的不好的方面。

一、由于快过年了，我在后面这一个月多月里，放松了对自己的要求，对队员的管理力度也没有以前严格，队员在岗位上聊天吃东西，我也没有总是强调。

二、有时候没有坚持交接班前的小结，对楼巡也没有以前检查的仔细，而且有时上班还减少了楼巡次数。到车场检查的力度不够，对队员督促也不够，所以才导致了停车场出现了擦车现象。

针对以上总结，在来年，我个人会继续发扬好的方面，多加强学习。坚决改正自身存在的不足，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格管理，严格要求，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，也要好好发动全体队员继续保持好的方面、继续努力，做到相互帮助、相互关心，“心往一处想，劲往一处使”，做到统一着装，文明执勤，虚心待人、热情大方的工作氛围。确保酒吧人员生命、财产安全和车场的正常秩序。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇五

1、全面负责计划、领导、控制和协调酒吧范围食品的准备、制作，成本和推广工作，确保提供高效率、高质量的酒吧出品和达到预期利润。

2、负责管理酒吧部员工的日常工作，评估他们的工作表现和技术水平，根据酒店规定实施奖惩。

3、令所有酒吧员工受到充分培训，使之清楚了解各项规章制度和工作程序，努力提高他们的技术水平，对所有餐饮部员工酒吧出品知识的提高有培训义务。

4、对下列工作制订预算和计划并保持关注：

a□未来客流量预计；

b□可供使用的食品和原料；

c□收集酒吧流行资讯；

d□食品和原料的输送、管理；

e□争取、吸引各种客源。

5、妥善计划和处理剩余食品和原料，在适量备货前提下努力减低食品损耗，以利于减少成本，并提交食品原料提转和损耗月度报告。

6、重视日常员工的个人卫生和仪表，检查并使之保持恪守时间，良好仪表，规范着装。

7、制订和管理酒吧员工的工作时间、工作分配，任何时候确保以充分的人力合理的分工提供高效率、高质量的酒吧食品。

8、计划和草拟、审定、分析酒吧酒水单及原料结构，配合西餐部经理和成本控制员制定合理的酒吧出品价格。

9、对食品原料和用品消耗作出预算，及时申购补充并对到货质量进行验收。

10、在工作中密切联系服务、管事、采购、仓管的主管人员，确保最高工作标准。在必要的时候，积极配合酒店其它部门的工作。

11、根据宴会通知书制订酒水出品准备计划。

指导下属改进工作。

13、确保所有食品的准备和提供完全符合酒店标准。

14、检查所有酒吧及相关使用设备所在位置，使用情况以及日常维修状况。及时报修并制定足够预防措施，防止酒店财物遗失或损坏。

15、汇同其它厨房和餐厅管理人员参加餐饮部会议，探讨受客人欢迎的食品的项目，协调工作关系。共同配合餐饮部总监筹划、举行、完成各项推广活动，并将进度、效果及时向有关方面反映。

17、对改进食品的制作和销售提供建设性意见，以取得更大的利润。

18、在客人对食品提出特殊要求及宴会食品设计讨论时参加会晤客人，直接听取客人要求和意见。进行改善，满足客人的要求。

19、与员工建立和改善有效的联系。

20、熟悉酒店制定的各项突发事件处理程序、行政政策、运作规范和标准。

21、以身作则，执行酒店与部门的各项规章制度。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇六

第一，了解各个酒吧乐队专场演出具体流程工作。（包括：邀请乐队，门票分成，舞台设备，乐队吃住开销）

内容包括：

1：酒吧具有在青岛摇滚氛围最集中地带的有利条件。

2：演出设备列表：音箱有百威电子全管，渥威贝司分体，工业滤布兰尼电子全管，4个超重低音炮，4个监听，4个单15音

响，鼓有tama索罗，珍珠，灯光有八个筒灯，4个转灯，一个射灯！

3: 酒吧历届举办过哪些乐队演出：07年ak47 专场演出，年subs 专场演出，年 月过失 专场演出，年 月瑞典罗汉乐队专场演出，年 月逃跑计划 专场演出，年 月扭曲机器 专场演出！还有定期或不定期举办纪念科本beyond大学生文化节，民谣之夜，摇滚之夜，一些大中型音乐party等。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇七

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职xx酒吧销售部工作已满一年，根据销售部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就xxxx年的工作打算作简要概述。

1、编写操作规程，提升服务质量：根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理：现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理

漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量：宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的'质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题：良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率：本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店xx周年庆典，餐饮部x月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

1、拓展管理思路，开阔行业视野：各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质：为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平：为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队：实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三批《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程：培训的目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。x月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱：在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够：在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快：餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使参训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

xxxx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的'品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质：将对xxxx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台：在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数

（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况□xxxx年将根据xx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口：将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量：出品是餐饮管理的核心□xxxx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队□xxxx年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业。

酒吧工作周工作总结 酒吧工作总结篇八

(1)、销售：在公司领导的正确领导下，东江庭院二期销售从去年到今年总体销售状况良好，1#、2#楼可售商品住房320套，可售面积37971.12m²，截止20xx年12月底共销售住房237套，销售面积26729.23m²，剩余未售空房83套，未售面积11241.89m²，整体销售面积已达77%，已售房款87162727元，实收房款62488594元，其中银行放款28790000元，实际回款率71.7%，下欠房款24674133元，其中银行未放款11020000元，其他下欠款在公司领导的协助下已实施相应的措施，以便加大回款力度，提高回款速度，减少欠款额度。

(2)、合同签约：从年初到年底，完成一期住房《商品房买卖合同》签约22户，完成一期商铺《商品房买卖合同》签约14户，完成二期住房《商品房买卖合同》签约208户，其中1#、2#楼一次性付款的客户有12户，占总销售的5.8%，分期付款的客户41户，占总销售的19.7%，银行按揭贷款的客户155户（已放款123户，未放款32户），占总销售的74.5%。九月份到十二月份共签订《商品房买卖合同》补充协议134份。

(3)、一期住宅、商铺的验收与交付使用情况：

在董事长的精心部署和各部门领导的细心组织、以及各部门工作人员全力以赴、齐心协力的配合下，交房工作才得以顺利推进，在此期间也出现了不少的插曲，使公司遭受了一定的经济损失，截止年底共交付3#、4#、5#楼安置房68户，交付8#-12#楼商品住房225户，交付8#-12#楼商铺27户，在交房过程中，公司实行“一房一验”工作小组，推出了交房一站式服务，尽可能将人流平均分散在规定的时间内，努力做到和谐、有序、平稳，并按时与物业公司核对交房情况，对已办手续未办入住的客户及时督促，保证客户早日入住，使东江庭院小区早日成为一个和谐、人气旺盛的住宅小区，为新的一年商铺的招商出售开个好头。

(4)、业务方面：主要体现在银行按揭贷款的办理与《商品房买卖合同》的备案登记，为保证住户顺利贷款，公司有专人负责银行与房管所的业务往来，银行每审核完一批贷款资料，就要去房管所做一批期房产权抵押登记，完后又将各种购房合同及时整理归档。除此之外还有一些细节性的工作，例如，电话通知与预约，上门客户与来电客户的登记，意向客户的追踪服务，销售人员给上门的客户细心讲解楼盘的基本信息、小区的优势、户型的优点、地段的卖点，以热情的态度与专业的知识解决客户提出的每一个疑问，为客户预算银行按揭贷款金额、贷款年限、月还款额等，全面做好工作，体现专业价值，以增加客户信任感，为企业窗口树立良好形象。

- 1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；
- 2、针对房地产开发企业的税收政策；
- 3、银行房贷利率、利息的上调；
- 4、异地客户贷款困难或不贷款；

以上的调控措施不仅给消费者带来经济压力，而且也给楼市带来了很大的冲击，直接导致市场观望情绪严重，影响了楼市成交量。对我们所销售的项目来说，最直接的体现便是外地户口无法贷款，以及贷款的准入条件范围缩小化，导致阶段性退房客户增加，后期销售时针对外地客户增加了准入的门槛，从而在一定程度上影响了销售业绩，在政府以时间换空间的调控政策下，起建的保障性住房和政府廉租房仍供不应求，对于东江庭院来说，面对的消费群体大部分为中低层客户和周边乡镇干部及教师，而且1#、2#楼高层电梯房同一期的多层住宅又有着价格上的差距，因此对消费者来说也有了一定的局限性，所以20xx年我们应该在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩能跨上一个新的台阶。

1、销售方面：从总体的销售情况来看，同去年相比，今年的销售业绩明显下滑，一月份总共售出了4套，其中有三户要求退房，二月份售出了6套，三月份售出了13套，四月份售出了11套，五月份售出了13套，六月份售出了7套，七月份售出了12套，八月份售出了15套，九月份售出了9套，十月份售出了5套，十一月、十二月各售出了1套，全年总共销售了97套，其中退房的有7户，除了受到全国房市大气候的影响之外，我公司销售团队的人员不稳定，以及销售人员专业知识欠缺也有一定的影响。

2、合同方面：对合同的签约与合同的审核不够细化，致使在交房过程

中出现了一系列的连锁问题。

3、对销售人员的专业知识与销售技能培训方面过于简单，案场管理做得不够到位，仪容仪表方面不够规范。

2、努力做好一期地下室与二期商铺的招商、招租工作

3、争取在上半年将剩余空房全部售完

4、顺利完成二期住宅的交房工作，从而达到以“住”促“商”的营销效果

5、了解房地产市场，对销售做适当的定位

20xx年根据销售情况，制定整理内部培训资料，加强部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，为公司建设尽本部门最大的努力□20xx年是有意义、有价值、有收获的一年 □20xx年是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的起跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新的一年里争创佳绩。

东江庭院售楼部

二0一一年十二月三十一日