

最新财务经理年度述职报告 外贸公司财务经理述职报告(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

酒店工作总结篇一

这个月和前几个月一样，依旧严格按照经理安排的，对所有入店人员进行检查，不放过任何一个有可能带进病菌的漏洞，以确保酒店内所有人员的安全。在整个检查的过程中，本人认真严肃对待这项工作，过去几个月是，这个月依旧是，本人秉承宁可付出更多的时间精力，也不要因为一时疏忽而造成不堪设想后果的原则，严格对待这项检查工作。

这个月从五一劳动节开始，我们所有酒店员工都积极响应酒店的号召，一起进行酒店的深度清洁工作。从每层楼到每间房，我们都尽可能地认真对待，消灭所有可能会引起来店住宿人员产生任何疾病的细菌和病菌，用这样的方式确保我们酒店是一间来店人员都大可放心入住或用餐的酒店。这项工作听起来容易，做起来难，仅仅这一项工作，本人和其他同事就进行了差不多十来天的整理与打扫，不过收获了一个干净整洁的酒店环境，我们这些酒店员工也就都为自己的劳动感到欣慰了。

5月是上半年的倒数第二个月，按照酒店的惯例，酒店依旧组织开展了酒店礼仪相关的培训。本人没有觉得自己礼仪已经好到可以不需要再培训，于是积极报名参加了酒店新一轮的礼仪培训。在这一轮的酒店礼仪培训中，本人意识到许多过去学会的礼仪，因为疫情的原因，久未使用，现在差不多都忘记了，如果没有这新一轮的酒店礼仪培训，或许本人还真

不能算是一个合格的酒店工作人员了。这样的培训可以常开，既有利于酒店员工的素质增加，也有利于酒店的整体素质得到提高。

以上就是本人这个5月在酒店里进行的重点工作，虽然不见得是什么了不起的工作，但本人作为酒店里的一颗螺丝钉，能够维持酒店的正常运转，能够给酒店带来利益，本人的工作也就值得了。

酒店工作总结篇二

我清醒的认识到，只有通过认真学习好自己的业务理论知识，才能够高标准，高质量的完成本职工作。一切工作，以学习为主导，不断提升自我综合素质，使自己在面临困难和质疑时永远处于主动。

我本着“勤问，勤学，勤练”的态度，虚心向老同志请教，做到不懂就问，将理论付诸于实践。只有树立严谨求学的态度才能学到有用的知识，只有牢记自己的职责和使命才能为宾馆做出成绩。一个人能做多大的贡献不仅仅取决于他的业务素质，更取决于他的政治素养，只有在以后的工作中做到学以致用，兢兢业业，踏踏实实，才能不辜负领导的期望，做出傲人成绩实现自我价值。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、书籍、杂志的学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心；积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正；认真完成上级领导交代的各项任务，做好本职工作；积极为宾馆增收节支，节能降耗。

在工作实践中，我参与了许多集体完成的任务和同事相处的非常紧密和睦。在这个过程中我强化了最珍贵也最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致。在工作时，大家互相提醒和补充，所有的工作中沟通是最重

要的，一定把信息处理的及时，有效和清晰，才能大大提高工作效率。

在重大接待服务和维护修缮工程建设中，勇挑重担，带头履行老同志责任义务，切实发挥先锋模范作用，艰苦奋斗，勤俭节约，乐于奉献，大力加强自身作风。

- 1、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、工作要注意实效，注重结果，一切工作围绕目标去完成；
- 3、提高大局观，以是否能让他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 4、把握一切机会，提高业务技能，加强平时只是总结工作；
- 5、精细化工作方式的思考和实践。

过去的鲜花和掌声是否依旧伴随我们一路前进，取决于我们是否具备强烈的责任感，工作总结孜孜不倦的学习精神和勤勉严谨的敬业精神。我相信，只要我们脚踏实地，拼搏进取，依法履职，牢记宗旨，就能创造京西更美好的明天！

酒店工作总结篇三

乘着财富之船，我们满载而归来到了我们的目的地和起航点，在这艘船上有各种各样的财富：金钱、名誉、经验、智慧与创新，另外也有失败和它的果实——成功！

- 1、经营创收。酒店通过各方面的调整和拓宽销售渠道保证和超过了预计的年营业收入xxx万元。酒店全年预计完成营收为xxx万元，其它收入共xxx万元，客房收入为xxx万元，年均房价xxx元/间夜，餐厅收入xxx万元，全年累计破损约xxx元，全年累计客赔xxx元，全年破损率约为xx%□20xx年应补充餐

具xxx元。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，节流节支，合理用工等，我部在人工成本、药水成本、餐具成本、能源成本上制定了一系列的管理措施。

3、安全创稳定。今年里是特别顺利的一年，顺利得一年就像一天，在这样的一天里：从大的方面来说酒店没有发生任何灾难性事故，从小的方面来讲管事部没有一个员工提请过工伤。

2月，份香港xx银行年会，中国xxx银行财务管理会；

4月分□xx保险会议，上海xx氏会议□xxx会议；

6月份□xxxx心血管论坛□xxx轨道交通无线覆盖研讨会；

10月份，瑞士xxx表特约零售商研讨会；

11月份，北京xx诚信公司会议，东盟13国会议□xxx公司会议
12月份，北京xxx麻醉高峰论坛；丽江玉泉xx证券会议；国旅xx旅行社有限公司会议□xxx□上海）有限公司会议及宴会□xxx□液压）技术上海有限公司会议。

至此，名誉，这个关系我们酒店生死存亡的宝贝，有如雪球一般越滚越大。

对于管事部而言是完全由双手做出来的，尽管我们的管事工常说自己什么都没学到，但他们做起事来还是蛮有条理的，如果换个人，相信很多管事部工作别人是不会知道如何下手的，这就是经验虽然我们的管事工平常都不曾注意。

再说到智慧，其实每一个人都有自己特殊的智慧，就在你如何扬长避短了，劳动给劳动人民创造了无限的财富与智慧，

它使我们的生活变得丰富多彩，每一场劳作下来我们都会回想所发生过的一切，会想如何省力，会想如何更完美，它与经验是朋友，互相配合，久而久之，形成了我们现在的工作方式与格局，这样才使我们能够一次又一次较好的完成了任务。这时候我们会把变更过程中好的部分剔出来与之前好的程序相结合，这就是创新。

“好多事你不去关注，却去关注这么一件小事，难道你不知道因该去搞好破损的控制？难道你觉得卫生不重要？”或许会有人这样问了。

紊乱学研究者称，南半球某地的一只蝴蝶偶尔扇动一下翅膀所引起的微弱气流，几星期后可变成席卷北半球某地的一场龙卷风。他们将这种由一个极小起因，经过一定的时间，在其他因素的参与作用下，发展成极为巨大和复杂后果的现象称为蝴蝶效应。

问题反映出来当然是难看的，但就如美国企业家阿什所说的：“承认问题是解决问题的第一步”。就现在来说员工肯把问题说出来时是对企业还有希望，当员工都把问题往肚里咽时，那就可怕了。

对于我来说：“管理以人为本”作为一个管理人员，如果要员工给你服务，你必须先为员工做好服务，管理人员必须懂得换位思考，这样我们就可以知道员工心里在想些什么，需要些什么？我们就可以知道我们该做些什么才会对员工起到真正的作用，达到药到病必除的效果！挖开员工的心结，将他们从低迷工作情绪中解救出来，这就是我们因该对员工所做的，也是我明年的工作计划的重点部分。

酒店工作总结篇四

08年是不平凡年，我们中国人共同见证了严冬的雪灾、5月汶川大地震、8月的北京奥运会，接着又迎来了残酷的金融危机。

尤其是景区餐饮，又经历了无数个黄金周、节假日和无车日，我们餐饮业遇到了一个又一个冲击，经历了一个又一个严峻考验，但是在全体醉白人的齐心协力下，以可喜的成绩完成了集团公司下达各项指标。

今年也是我踏入醉白楼工作已临近四周年了，虽然人生平淡，没有做出什么惊天动地的事迹，但是对本职工作几年如一日，求真、务实、勤奋、言传身教是我的工作作风。不计较个人得失，工作不推萎，对待宾客服务工作能做到热情、周到、细致、先行预计的服务理念，尊敬上级领导，积极参加各项集体活动，耐心育人，对员工管理做到态度和蔼，把握原则。

(1) 今年六月份在总工会、劳动局支持下，通过了服务资格证书初级工50名，中级工10名，高级工5名。

(2) 做到新员工上岗前进行有计划培训和考核，转正期进行考核后转正，员工存在着的技能问题及时指出和针对性进行培训。

(3) 做到每天餐前准备工作检查，餐中管理督导，餐后宾客意见书的信息反馈，及时反映给不同部门，真正感受到一句业内话“宾客就是我们的老师”。

(4) 每月底进行服务质量标兵、自律标兵、台面标兵评选活动，虽然奖励的资金有限，但使员工的工作积极性和向心力提高了。卫生质量是我们餐饮工作的金科玉律，严格指定了卫生检查制度。每日餐前由当值主管及当值服务人员对各区域进行严格卫生检查、登记，并进行每月奖惩，并进行每月卫生质量标兵评选。既树立了员工卫生意识，又让员工也参与检查，树立主人翁思想。

(1) 对新老客户做到资料登记存档。

(2) 逢年过节进行短消息沟通。

(3) 对老客户的口味和喜欢菜肴做到提前准备，使客人真正感觉到了醉白楼就像到了自己家一样，真正做好与客户的互动。

(4) 对特殊高端客户有生病之痛或住院治疗，亲自去探望。健康有益活动：利用员工下午休息时间，部门购置了一些羽毛球拍、跳绳、乒乓球板等，进行有益的体育锻炼，同时也丰富了员工业余活动。我们还举行了4x200米托盘接力赛、羽毛球团体赛和员工技能比武，让员工快乐工作，又增强了员工们的团队精神，最终提高了员工工作干劲和服务质量。

(1) 中层管理人员调动频繁，各层负责人各有自己的管理个性和能动性，造成有一段时间员工思想不稳定，今年又是结婚生育高峰，员工流失率较大，有段时间服务员数量缺口较大。

(2) 新员工人数较多，熟练程度较低，素质较差。虽然经过培训，但是接受能力不同，基层和中层管理人员现场管理松懈和督导不力，服务质量时高时低。

(3) 销售队伍年轻和经验不足，人员缺，现处于扶持和培养状态，现场销售积极性和热情度不高。

xx年金融危机风暴，经济形势可能会更严峻，对我们餐饮业来说真正的严冬开始了。我坚信，只有把自己的品牌质量做得更好，开源积流，把真正的实惠让利给客人，前途还是光明的。我将会在明年的工作中“求真、务实、勤奋、开拓、创意”十字方针更努力工作，与企业一起共渡难关。

酒店工作总结篇五

20__年，酒店前台在中心领导的'正确领导下，在各部门的大力支持配合下，在部门员工共同努力下，以销售管理为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，关心员工生活

等方面着手开展了工作，较好地完成年经营目标，各项工作也取得了显著成绩。现就年主要工作作如下总结。

年计划任务xx万元，实际完成xx万元，超额xx万元，占客房收入xx%□完成计划的xx%□收入与同期相比增长xx万元。

1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我们主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到大型接待任务，我们只给接待人员5分钟的磨合期，包括整个的行之有效的报到流程、会务组及与会务中心之间的配合，这就需要有很好的业务能力及沟通能力，需要有平常严格的培训才能做到。前厅部的所有人员都知道只有不断的充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务。在人员有限的情况下，我们要求管理人员必须亲临一线指导工作，发现问题，反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标准。

2、全力加强员工队伍建设，做好服务保障工作。

一年来，我们始终把认真做好预订、接待服务，作为工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，留住到酒店的每一位客人。年通过前厅部员工的集体努力，圆满完成了接待大、中、小型会议73个□vip100次，共接待人数37500人次。

3、扎实有效地开展好第四届优质服务活动。

第四届优质服务活动于5月15日正式拉开序幕，我部门积极组织员工学习，吃透精神，对员工进行了一系列的专业技能的培训，大大提高了员工的服务意识及服务技能，与此同时，

制定上报一系列的工作流程及工作标准，使前厅各种服务更好流畅，标准更加明确，使服务更加精细化、标准化，每周根据优质服务活动的方案，在员工中进行岗位练兵比赛，使员工的服务水平有了很大的提高，中心组织的第一届职工联欢会，前厅部的员工踊跃报名，一展自己的才华。通过这次优质服务活动，在员工中逐步形成了一种争先恐后的态势，极大的增强了员工的工作热情。

4、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围。

前厅工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，前厅部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。遇到过节，管理人员会主动提醒她们给家里挂电话问候父母，生病时给她们送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，部门经常找她们谈心，鼓励她们，使她们能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一时间激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

2、服务质量、服务水平有待提高

前厅员工流动频繁，很大程度上影响了服务质量，一个新员

工从入职后，要经过三个月的试用，才能完全熟练掌握本岗位的各项工作的，但是有些员工在刚熟练本职工作的后，便提出离职，造成了人员的流失，仪容仪表、礼貌礼节，在日常工作中的督导力度不够，造成了三天打鱼，两天晒网的局面，我们要加大日常工作中的检查力度，形成一种良好的习惯。

- 1、关注顾客需求，积极真实的向上级领导反映顾客的需求，为领导调整战略思路提供依据。
- 2、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量。
- 3、确实关心员工，稳定员工队伍，减少员工的流动性。
- 4、注重员工的服务细节，服务从细处着手，对客提供满意周到的服务。
- 5、完善各岗位工作流程及工作标准，推行优质服务活动达到质量标准化、规范化、精细化服务。

20__年的工作虽然取得了一定的成绩，但我们不会骄傲、松懈、怠慢，下一年的工作将更艰巨，我们会发扬成绩，并以更加饱满的热情投入到工作中，努力完成全年度各项工作任务。我们有信心在各级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，中心的明天更加辉煌。

酒店工作总结篇六

不知不觉在这个酒店已经做了有一年时间，从刚开始对前台一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。一年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。以下是我今年的个人年度总结。

酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。

酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。

一、加强业务培训，提高自身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酒店的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识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、加强我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，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。

三、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。

四、考虑如何弥补同事及部门工作的失误

保证客人及时结帐，令客人满意。前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。

所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。

只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空！