

最新夜场公主工作总结 dj公主工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

夜场公主工作总结 dj公主工作总结篇一

娱乐副总岗位职责

在董事会领导下实行区域负责制，建立娱乐部门经营指挥管理系统，经营管理统一领导，全权负责娱乐部各事物。

一、研究制定管理体制、组织机构、领导制度、人事安排和调度，并组织贯彻实施，以保证各项工作的顺利开展。

二、负责核算直属部门各项营运指标及成本计划，制定各部门月重点工作事项及完成达标的情况做到及时检查及时更正等事宜。

三、研究市场动向、特点、发展趋势和竞争态势，分析经营管理状况，拟订经营方针、决策方案和预算目标，董事审批后向各部门下达计划指标，并组织 and 督导各部门贯彻实施。

四、研究制定目标管理、劳动分配等经营责任制度和管理方案、实施办法，并组织 and 督导各部门贯彻实施。

五、根据市场需求及变化情况和各部门经营管理实际，分析存在问题，拟订或审批各个部门管理制度、管理方案，签署

部门文件，监督控制各级、各部门贯彻实施。

六、研究、制定和审批场所重大接待活动、促销活动和特别重要客人的接待方案，督导各部门管理人员贯彻实施。

七、负责中层以上管理人员的任免、选拔、考核、晋升的审批工作，研究和审批场所劳动用工、劳动工资、奖金分配、劳保福利等各种管理方案，做好宏观调控，充分调动各级管理人员和员工的主动性积极性。

八、研究场所重要设备改造、新增服务项目、开发项目的投资计划、改造方案，报总经理审批后，组织贯彻实施。

九、研究制定财务管理制度、管理方案，随时掌握财务预算执行情况，控制各部门财务收支、分析存在问题，适时提出改进措施，控制资金使用，降低成本，费用消耗，提高经济效益。

十、研究制定企业精神、企业文化、精神文明工作、思想政治工作、企业形象设计和塑造等方面的管理方案、工作制度、实施办法、发挥企业强大思想政治工作优势，抓好浴场企业精神建设。

十一、协调各部门关系，处理部门之间发生的问题，加强管理沟通，保证浴场各项业务经营活动和管理工作的协调配合。

十二、主持制定企业中长期发展规划和年度方针目标、经营计划和其它各项企业计划。重要举措需上报董事会批准。

十三、每月度、季度检查各部门工作开展的情况和实现完成目标的情况，每季度主持召开下季度的经营目标及计划，促进工作效率和经济效益的提高。

十四、建立健全管理质量保证体系，抓好经营管理体制，实

行工效结合按业绩分配制定业绩目标。定期主持召开大型管理会议及相关事宜落实问题，亲自处理事件管理问题。

十五、责成有关管理人员落实工作标准和相关管理的规定，每月进行一次安全卫生检查，发现问题督促及时整改，并经常对员工进行安全卫生教育。

十六、重视人才培养，加强干部管理，对公司部下有聘任使用和处置罢免权。

十七、领导营销会议工作，重视维护员工的合法权益，建立和完善员工代表大会的制度，每季度召开一次职代会，讨论审议公司重大事宜。

工作描述：

- 1、按公司要求，负责统筹ktv部的各项工作计划及工作安排；
- 2、与本部门和其它部门管理紧密配合，制定并实施各项工作安排和计划，并确保落实；
- 3、按公司规范内容，对ktv部的新进人员进行传帮带工作；
- 4、对员工进行合理的工作分配，并予以严格、细致的监督；
- 5、总结ktv部的工作和成绩。

岗位职责要求：

每日岗位细则：（上班时间：18：00—凌晨）

工作描述：

- 1、按公司要求，负责统筹ktv dj部的各项工作计划及工作安排；
- 2、与本部门和其它部门管理紧密配合，制定并实施各项工作安排和计划，并确保落实；
- 3、按公司规范内容，对ktv dj部的新进人员进行传帮带工作及跟房的要求；
- 4、对dj人员进行合理的工作分配，并予以严格、细致的监督；
- 5、总结ktv dj部的工作情况和业绩考核的成绩。

岗位职责要求：

- 1、以身作则，严格遵守并执行《员工守则》及公司各项规章制度；
- 2、按时上、下班，并树立一个模范榜样；
- 3、负责每天对ktvdj部人员的工作安排，并予以严格、细致的监督；
- 4、参加公司各项会议活动，充分了解总办工作安排的意图；
- 5、主持召开每日dj部的例会工作，起到公司意见上传下达的作用；
- 6、监督及评估dj部人员在工作中的表现和出现的失误，并做到严格的奖励与处罚；
- 7、对表现出色的dj人员进行必要的表彰与奖励和对员工违章现象进行及时的处理；
- 8、每月总结出优秀员工和最差员工的成绩表；
- 9、关心员工的业余生活，了解员工的心态，对出现困难的员工进行必要的帮助；

每日岗位细则：（上班时间：18：00—凌晨）

大堂副理岗位职责 工作描述：

- 3、按公司规范内容，协助经理对前厅部新进人员进行传帮带工作；
- 4、协助经理对员工予以严格、细致的监督；
- 5、及时进行买单和客户意见的收集工作；
- 6、负责做好本部门员工工作成绩的统计和核对工作。

夜场公主工作总结 dj公主工作总结篇二

为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在华哥的指导下，建立了相关人事表格，包括《入职审批表》《人事变动表》《不购买社保的声明书》《企业劳动合同》等，也制定了各部门的管理制度、岗位职责和宿舍的管理制度，加强了各部门与人力资源部之间工作的沟通性。

二、招聘与档案管理

- 1、在2013年的工作中，行政部会提高沟通能力，以更好地为其他部门员工服务。

2、加大招聘力度、增加招聘渠道，每月需根据各部门情况制作招聘计划，进行人才储备，并对现有的人员进行淘汰，获得人力的最优化，节省人力资源成本。

3、规范员工入职、转正、调薪、离职等人事调动的流程和考核机制，使每个岗位都留给最适合的人，让每一位员工在最适合自己的岗位上发挥自身的优势，取得优秀的业绩。

适时提出员工工资及福利调整建议方案。

夜场公主工作总结 dj公主工作总结篇三

岗前培训的内容主要是学习ktv的规章制度，基本的岗位知识，实际操纵技能，基本的专业知识，以便较快地适应工作；员工在职培训主要是根据岗位的实际要求，学习相应业务，从实际动身，更新专业知识，学习新的业务和技术。

员工培训按计划，分批分阶段

第1步培训dj服务员工作职责

从上班时问(一般上班时问为17:30，开业早期上班时问为16:30)到例会到听取经理工作安排。营业前的预备工作，礼貌用语练习，检查房间装备是不是完好，密切配合并要相互监视，工作分配要做到“先服从，后上诉”。

第2步培训dj服务员工作程序及规范

营业前：听取dj经理的工作安排及礼貌用语练习，仪容仪表和所用物品的检查工作。开始营业17:00—10:00 dj服务员准时站立大堂和厅房门口恭候宾客，在dj经理的安排进进厅房服务，服务前要自我先容。密切配合，礼貌的询问客人“请问小姐/先生需要喝点甚么酒水(用双手送上酒水牌)，及时先容、倾销公司酒水。服务进程中留意保持房间卫生环境干净

整齐。

留意事项

1饮洋酒，洋羽觞要放在客人右手方向，冰水杯放在左手方向。

2杯垫全方位的使用，每个杯子要放杯垫，客人的香烟、火机、手机也需放杯垫。

3服务用品，要有常规位置。

4一定做到：嘴动纸巾到，烟起火机到，声到谢谢到，礼貌、迅速、主动的服务。

5工作中的仪态：主dj工作终了时，右手搭左手，入座原则上须翘脚并拢并右手搭左手放于膝盖上，随时随刻都要脸带微笑，昂首挺胸。

6第一时间要做到“有问必答，有呼必应”，“请问还有甚么需要”回答客人永久是“好的、是的、请稍等”。

7进房须敲三下门，并说：“对不起，打搅一下”。送上食品时，五指并拢示意食品方向“请慢用”。

8新来客人，应起身让位并问候：“晚上好，老板这边请”指引客人就座。

9当客人在房间走动时，酒水及随身物品要随着客人的移动而移动。

10假如客人买单，通知ktv主管拿消费帐单进房买单。

第3步培训ktv dj 服务员工作规范

(仪容仪表)

1头发清洁，手感清新，不黏稠，逞清香，无异味，发型整齐，制止染过于夸大的色彩。

2面部妆扮要求：因人而宜，浓淡适合。

3手部要求：不留长指甲，应当修剪整齐，制止涂有色彩的指甲油，上岗前手掌不能有字迹。 4工服要求无酒渍、污渍，无异味无破损，熨烫整齐，工鞋要求洁净光亮，无泥垢，无破损，穿肉色。

5严禁佩戴首饰，耳钉除外。

6营业用具：化妆袋。(笔、打火机、开瓶器、口喷、工作报告)7上班期间言谈举止必须得体大方，精神饱满。

(行礼规范)双眼平视，收腹挺胸，腰部自然下弯35度，面带微笑。

(行走规范)行走时步伐要适中，多用小步，忌大步流星和脚擦地面拖拉行走，严禁奔跑上身保持站位时的标准，不得做不雅动作，在走廊通道内应靠右侧行走，不得并排行走，搭肩拉手，同时随时留意主动为他人让路，并点头致意，不得与客人或上司抢道。

(脆式规范)采取单跪，右腿下跪，身体虚坐在脚上，左腿与地面成90度，上身保持站立规范的标准。

(表情规范)要面带微笑，和颜悦色，给人以亲切感；要聚精会神，留意倾听，给人以受尊重感；要神色安然，轻松、自信，给人以宽慰感；要沉着慎重，给人以镇静感。

第4步培训ktv dj服务员服务技能

如何弄好房间气氛：在厅房内，决定客人玩得开不开心的重要因素是气氛题目，只有活跃的，恰到好处的气氛才能使客人有一种愉快的感觉，而服务员□dj在房中起到决定气氛是不是活跃的重要因素。所以，我们在房中要留意针对不同的客人作出不同的回应。

如何弄好房间内的促销：促销不单是促销酒水、饮料、小食也算是促销，但有的客人喜欢饮酒，而有的客人就不喜欢，所以我们要针对不同客人进行不同的促销。

1假如客人很能饮酒，那末尽量引导他在猜拳，做游戏方面，且利用这方面让客人多饮酒，假如自己输得比较多，就喝点酒，多吃点水果、小食之类。这时候候，要把握喝的节奏。

3假如客人既不能喝，又不喜欢吃。这个时候你觉得他应当喝免费的茶水还是应当喝参茶？那末让他唱歌、聊天，口渴了总要喝点甚么吧，总之要让客人尽可能的消费，除酒水外小食、茶、水果、饮料等等，我们要开动脑筋，尽可能为公司创造利润。

夜场公主工作总结 dj公主工作总结篇四

您好！

首先感谢公司对我的培养，一直以来对我的关心和照顾，使我得到了家庭般的温暖。和大家在一起的日子里，让我学到了很多夜场的专业知识，学会了很多为人处事的原则，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

公司的过去一个多月里，利用公司给予良好学习和锻炼时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司一个月多的照顾表示真心的感谢！今天我选择离开并不是我对现在的工作畏惧，承受能力不行。我也很清楚这时候向公司辞职于公司于自己都是一个考验，

公司正值用人之际，公司即将开业，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进。也正是考虑到公司今后推进的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的决策失误，我郑重向公司提出辞职，望公司给予批准。

现由于新年即将来临，家中老母亲一人在家，做为儿子孝道为先。相信公司领导会给予谅解，请领导给予批准！

祝公司开业顺利生意兴隆，祝公司的领导和同事们前程似锦鹏程万里！

签名：徐海彬 日期□ 201x年12月21日

夜场公主工作总结 dj公主工作总结篇五

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠羲勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

在完成上半年市场各项工作的同时，我们也查找出诸多的问题：

一是老产品销量下滑加剧。随着市场经济的低迷，国家多项

政策的限制，白酒消费数量的持续放缓，我们以中低档产品为主打的销售市场受到严重冲击，加上老产品价格倒挂，利润空间偏低，新产品推广速度过缓等因素，导致经销商在市场运作过程中，对企业品牌信心不足，观望态度和畏难情绪严重，在销售老产品时，主动性不强，热情不高，对公司开展的阶段性活动失去了方向，不知道自己的市场应该做哪一款产品好，导致我们上半年阶段性活动效果均未达到预期。在面对以往终端客户参与促销活动，一次性可以拿货30件、50件，到现一次只拿3件、5件的市场自然销售态势变化，所有人员茫然不知所措，依然沉浸在传统的思维和惯性的销售模式当中，还在期待和幻想，旺季会改变，下一次会比这一次好。

四是配合意识严重不足。当前市场的经济环境不好，白酒行业销售不太可观。在这种形势下，我们一部分经销商不是主动地去思考如何战胜困境，改变市场格局，而是一味的坐等公司指方向，给政策。在此我引用马云在“企业家精神在市场经济中怎样发挥主导力量”演讲中的一句话：“在经济环境越来越糟糕的今天，如果我们不主动地思考自己未来的发展方向，不主动寻找自救出路，而是坐等政府出台什么样的政策，坐等经济学家来预测明天经济如何发展，那是一种悲哀”。不仅我们如此，在座的经销商也是如此。现在公司拖着大家拼命往前跑，而大家还在原地打转，不仅在市场操作上等、靠、要思想严重，甚至在对厂家工作的配合上，产生了公司不给政策就不提货、不回款，活动政策小了我就不跟你玩的博弈思想，我想这最终都是害自己。

五是畏难情绪较严重。20xx年是关公坊品牌转型的关键期，也是较为艰难的一年。此时我们需要的是大家齐心协力、抱团取暖，共度难关。但真正在面临困难之际，我们在座的有一部分人，不仅没有给企业发展增添动力，反而带来了诸多的负面影响。在这里我只说几种现象：一是趁着市场混乱，在代理关公坊的同时，暗中转移资金希望寻找其他白酒品牌合作来获得更大利益的；二是不参与、不配合公司活动，持观

望态度还到处散播企业负面信息的；三是一味抱怨企业市场投入少，对厂家怨气过重，甚窜通其他经销商计划中途离场的等等。大家在市场经营中，有这样或那样的想法，这无可厚非，但在这里我还是要阐明一个道理，厂商在利益上都是相辅相承、休戚与共的，企业的发展离不开市场，否则就是无本之木必定枯竭，同时，厂商之间也都是双向选择的，任何单个市场也不可能拖住和羁绊企业发展的步伐。现在很多商家在反映市场问题时，总把所有问题归结于市场投入少，广告做的不够多，费用支持不够大。不知大家想过没有，企业的`费用投入来源于哪里，是国家对关公坊的专项补贴？还是银行给我们的无偿贷款？试问我们有部分市场一年到头，卖来卖去都是卖的几十块钱一件的低档产品，人本工资都不够支付，我们的费用又从何而来了？我希望所有的人员都应该认真的思考一下，越是艰难的时刻，大家越要有冷静的思维，清晰的头脑和明智的选择，紧跟公司的转型步伐，再难也要咬紧牙关，因为坚持就是胜利。

今天可能有人会说，我的总结报告说的问题很尖锐，讲的内容不好听，我想在企业面临生存危机、发展瓶颈的时候，再好听的话也解决不了实际问题。因此，我们大家只有真正体味到切肤之痛，有了面对市场问题的勇气，有了战胜困难的智慧决策，有了同舟共济，荣辱与共的斗志[]20xx年，我们的市场才能真正看到希望，也才能真正得到彻底转变。

下半年，我们主要从以下几个方面开展市场工作。