

无偿转让协议书 股权无偿转让个人协议书 (实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

酒店客房工作总结篇一

酒店收银人员每天都会接触到不同类型的客人，针对不同类型的客人我们应提供不同的服务，其服务宗旨是不变的“把宾客当作我们的上帝”。服务准则“让客人方便是服务的准则，客人的需求是服务命令。以下是我今年的工作总结。

对酒店的常客，我们提供礼貌细微的服务，首先要了解客人的习惯，比如客人一般在几点退房，我们可以提前把帐务整理好，等客人来时直接退房即可，这样一来，即能为客人节省时间，又能让客人感觉到在我们酒店颇受重视。

客人走进酒店后，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体味到宾至如归的感觉。即使在结帐服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍以笑脸相迎，相信再无理的客人也没有道理发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”。

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清楚后再作决定，因为客人想得到是准确的答复。但无论如何这并不意味着可以不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他的问题不是你可以马上独立解决的，而你确实在尽力帮助他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点消费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

酒店客房工作总结篇二

通过餐厅全体工作人员的辛勤工作和共同努力下，餐厅的所有工作的顺利开展，取得了令人满意的成绩。

第一，全年完成的工作情况：餐厅全年营业额608.36万元，实际支出450.58万元，盈利157.78万元。

第二，员工的安全意识和岗位责任，预防各类安全事故发生。我们定期组织工作人员进行安全生产培训教育，努力员工心头麻痹大意的思想，以提高员工的安全意识。各项工作严格遵守后勤公司餐厅工作规章进行，未发生一起安全事故。

第三，树立员工的主人翁意识，提高整体素质。

餐厅作为后勤部门的重要组成部分，为全体师生的校园餐厅提供餐饮服务，工作人员在工作第一线，经常会与师生交流，必须不断提高员工素质。今天我们定期组织员工思想交流活动，逐渐提高工人思想素质，全年未发生一起纠纷事故。

第四，注重合理营养搭配，注重菜肴可口美味。

随着生活水平的提高，师生对于吃提出了更高的要求，要吃的营养，吃得健康。为了确保学生可以吃到营养、健康、美味的食物。今年，餐厅精心做日常饮食营养搭配，聘请原先在酒店厨房工作的厨师8名，厨工20名，为全校师生烹饪营养美味食物。

第五，严格成本核算，确保学生负担得起的用餐费用。

为了让学生吃得实惠，每天有严格的成本核算。在生产中，我们严格控制原材料采购、储存，减少浪费。经过仔细规划，因此将生产成本将至较低水平。以最低的价格出售给学生，切实维护学生的利益。

总体而言，今年学校后勤公司的餐厅取得了不错的工作成绩。然而这些成绩的取得，与领导的关心和全体员工的辛勤努力分不开。新的一年，我们要再接再厉，切实做好工作，再创更好工作成绩。为全校师生的餐饮需求，奉献我们的热情。

酒店客房工作总结篇三

在领导的大力支持下，对餐厅人员进行改制变动，由以前的6人减少为现在的4人，在承包工资不变的情况下，提高个人工资，提高其服务积极性。在人员管理方面采取分区责任制，个人对自己的`责任区负责，做到“个人任务先完成，团结协作共出力”。较之于以前餐厅的服务质量有了较大的提高，餐厅环境有了显著地改善。餐厅工作人员对于餐厅的工作认同感、责任心有了很大的提升。

在餐厅食材采购方面，改变以前“送菜制”，采取“自主选购，批发为主”，改变以前采购成本高的缺点。同时增加菜品种类，提高菜品质量，机关餐厅就餐人员由以往不足40%到现在为90%以上，就餐人员对于餐厅的满意程度由以往的30%到现在的80%。餐厅基本上每月都处于盈余状态，节约了管理处总体开支。

在小餐厅接待方面，首先，注重接待餐厅的卫生，营造一个良好的就餐环境；其次，增加菜品的种类花样；最后，注重对餐厅工作人员的接待培训，提升其餐厅接待礼节，小餐厅接待也得到了领导的认可。

实行验菜制，每天对于采购的食材，验菜负责人进行价格、

重量、品质检验，并及时录入餐厅采购公示，做到“三天一公示”。在管理处水果采购与小餐厅采购方面，做到“一月一上报，一月一公示”，账目明细，单据俱全。

管理机关使用烟酒情况，实行“申请——批准——发放”制度，根据申请得到的批准情况，发现烟酒，对于发现有疑意的，及时向领导请示，做到不乱发、不错发。及时做好烟酒入库登记，并妥善保存。月月底对管理处烟酒使用情况进行盘点，妥善保存烟酒申请单，进行进出库核对，并录入管理处烟酒使用情况公示。仓库管理方面严格做到出入库及时登记，注意库房的清洁打扫，妥善保存仓库存物，月底进行盘点，制作出仓库库存明细表。在管理的同时，做到严于律己，不监守自盗。

在领导的支持和关怀下，合作开始运营，各项相关制度开始建立。在不断探索中，合作社建立起三种运营模式：1、超市销售模式2、订购代购模式3、办公用品申请领用模式。

1、超市运营模式：主要出售小食品和日常生活用品，方便员工，同时在销售时秉承“低利润，重服务”，给员工带来实实在在的实惠。销售商品价格普遍比外界商店销售价格低10%以上。

2、订购代购模式：通过将机关科室收费所用品采购纳入合作社，合作社进行低价大批量采购，再以低价格出售给机关科室收费所。这样既可以减少机关科室收费所开支，也是将管理处整体成本节约了。

3、办公用品申请领用模式：合作社根据管理处办公生活用品使用情况，统一批发采购，各机关科室根据自身需要在填写申请单得到领导批准后，可直接来合作社领取。这样可以做到采购价格低，节约成本，适当保有库存量，保障机关办公用品使用。

在得到处领导批准后，办公室领导大力关怀支持下，管理处养殖场开始运营。养殖场采取“自出资金，自主消费”模式，在取得良好的效应后进一步扩大规模，并将土鸡、鸡蛋作为员工的福利发放，并作为食堂采购基地。目前已经养殖公鸡6只，母鸡44只，雁鹅2只。每天有专人进行三次加水加食，及时拾取鸡蛋，并时刻注意禽畜的健康状况；并准备相关治疗药品，做好养殖场的管理和运营。

酒店客房工作总结篇四

我目前的岗位是塞维亚西餐厅的知客，平时工作时直接面向顾客，是公司对外的一面窗口，知客工作细碎而繁琐。在本年度工作中，我积极协助餐厅领班、主管和经理在做好各类社团宴会、酒会、自助餐、会议餐、高级领导和各大公司的接待的同时，还认真做好各项日常接待、客人引导及订餐工作，工作期间发现问题也及时和相关人员沟通处理，有疑难问题应及时上报领导。

在个人的岗位上，我努力做好顾客接待服务工作，解答他们提出的每一项问题，使每一位来餐厅就餐的宾客和入住酒店的客人都能感受到人性化的服务，有力的维护了我们海泉湾公司的形象。餐饮部分工细，环节多，一项工作的完成，更多是依赖于各部门之间的协调合作，在工作中，我主动和各部门的每一位同事沟通，一切以理解协作为前提，积极和他们配合，大大提高了日常工作效率，使过去存在的一些脱节不协调的情况大为减少。在自己的岗位上，我一直秉承着奉献就是锻炼自己的原则，切实履行自身职责，认真完成上级交办的其它工作，虽有加班也从不埋怨。工作之时，我努力学习经验，积极探索，结合理论，联系实际，在做好工作的同时积极提高个人能力，并在自己进步的同时积极做好身边同时的工作，和他们相互帮助、携手进步。

在这一年的工作中，我虽然做出了一定成绩，但是还需要继续努力，因为，我知道，我的能力还有很大不足，我的知识结构

和个人工作技能仍需要改进，所以我在平时积极进修，并认真参加公司组织的各项专业技能培训和活动，以向更高的标准看齐，希望在以后的工作中能更好的为海泉湾公司服务！

塞维亚西餐厅：杨俊霞

20xx.12.22

酒店客房工作总结篇五

全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元，增长率xx%□营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率xx%□综合毛利率xx%□比去年的xx%□上升（或下降□xx%□营业费用为xx元，比去年同期的xx元，增加（或下降□xx元，增加（或下降）率xx%□全年实际完成任务xx元，超额完成xx元，（定额上交年任务为xx万元），酒店餐饮部工作总结。

（一）落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，餐饮部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的xx万元，上升xx万元，上升率为xx%□为了较好地完成任务，餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xx元，比去年同期的xx元，增加了xx元，增长率为xx%□

（二）抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1、健全管理机构，由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管

理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2、完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当日估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5、提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在餐饮业不景气，生意难做的情况下，餐饮部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个（xxxxxx筹备中）。开展联营活动，餐饮部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。