

2023年孔子仁学思想的论文(优质5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇一

一、现就20_年餐饮部主要工作内容和经营重点总结分析如下

1、_主要工作

_厅20_年收入_万元，同比去年_万元，增长_万元；

- (1) 今年_厅上半年接待了_的会议，对收入补充很大；
- (2) 根据客户反馈和市场调查，保留了火锅项目全年推出；
- (4) 更换_厅取餐盘和碗，改为密胺材质，减少破损率；
- (5) 增加收撤餐具小车，加快收车餐具速度，员工省劲，提高效率；
- (6) 推出房客晚间_元自助餐优惠价；
- (8) 多次考察西苑牛羊肉品种，降低成本；
- (9) 全年多次调整_厅早中晚餐菜单，并由ab款延伸至abc款；

2、宴会_主要工作；

(5) _厅今年收入减少，主要减少在会议用餐方面，婚宴收入略有减少。

二、存在的基本问题有

- 1、宴会销售力度不足；
- 2、各厨房菜品创新能力欠缺；
- 3、烧烤吧缺少特色拳头菜品；
- 3、缺乏优质服务人员；
- 4、婚宴预定缺乏专业营销策略

三、针对以上不足之处，将在20_年计划改进如下

(一)、_厅

- 2、推出赠送个吃项目
- 3、团购价统一_元/位(包含火锅)；
- 4、增加爆米花机和巧克力喷泉，增加小朋友喜欢的小吃；
- 5、在明档增加现场操作，例如煎饼果子、鲜榨果汁等；
- 6、烧烤区除客人反应较好的烧烤外，增加碳烤生蚝、扇贝等菜品；
- 7、面食档口增加现场包饺子，现煮现卖等等；

(二)、_厅

- 3、婚宴桌布建议增加红色喜庆桌布，增加婚宴气氛；
- 4、买一个固定式香槟塔，容易倒，给客人感觉不吉利；

5、配备个吃海参鲍鱼餐具，挺高婚宴档次；

(三)、外卖

2、餐后可以考虑销售奶茶、咖啡和冷饮；

3、支付形式多样化，便于支付，享受优惠；

年工作的顺利开展有赖于领导的大力支持，也离不开酒店各部门的配合，更得利于餐饮部每位员工的不懈努力，新年新希望，希望在来年工作中能得到领导更多的支持，能得到其他部门更加友好积极的配合和支持，新年新起点，明年将上一个新台阶，总结过去，展望未来，我部将继续发扬优点，改正不足，再创佳绩。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇二

您好！

我是收银员xxx很抱歉来到酒店也有两年时间的我现在却要选择离开这里。我自己的心里也是有些不太好受的，两年的时间我也是和这里的很多人结下了友情，也让自己在这两年的时间里得到了不小的成长。而我现在却要告别这里，离开这个我奋斗努力了两年的地方，这让我的内心感到十分的感伤。但又能有什么办法了，并不是我们做出的每一个决定都是我们自己愿意的。如果可以不考虑别的哪些外界因素的话，我愿意一直在这里工作，因为我们员工之间的关系确实是相当的好。但既然在这个世界上，在这个社会上打拼想要不考虑这些外界的因素显然是不可能的，我需要为自己的未来，为自己的以后着想，不能因为短暂一时的快乐就做出一些莽撞的决定。特别是我现在这个年纪，没有那些新出来打拼的人年轻，又没有到三十的这么一个阶段，我做出的每一个决定都将决定这我以后人生的走向，决定我的未来是什么模样的。

在过去的两年里，我从一个青涩的收银员也成长为了一个还算是合格的收银员，自己业务能力也是得到了很大的提升。但伴随着我能力提升的同时，我的薪资却没有继续的增长，而是保持着在一开始进来的那副模样。我总认为在等等，肯定是有希望的，但是看着周围的同事大家也都是拿着一样的工资，做着每天重复的工作，我突然觉得自己挺可悲的。每个人月为了这么一点工资付出心血，还总是幻想着自己能够在这里收获更多。但其实并不是每一次的付出都能够得到回报，总有一无所获的时候，所以在我想通这一点之后也是下定决心，在我还算是年轻的时候去莽撞一番，做一个我不知道后果的决定。

虽然我也不知道自己选择离开这里是不是对的，但是我知道如果未来的我因为现在的我在犹豫中还是没有坚定选择是一定会非常后悔的。我一向是哪怕做错也不要让自己留下遗憾，所以我还是做出了这样的选择，就是为了让自己的未来不留遗憾。哪怕是这个决定可能是错误的，但既然我都做出了这个决定我就肯定不会后悔的。所以也希望领导您可以理解我的想法，每个人都向往更好的生活，希望自己的未来的日子能够过得更加的好，而不是总为了生活中哪些鸡毛蒜皮的小事而操心。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇三

(一)经营创收

_____年(8-12月)经营收入 万元，其它业务收入 万元，总收入达 万元(其中：餐饮部为 万元，房务部为 万元，全年客房平均出租率为 %，年均房价 元。营业成本 万元，毛利额 万元，综合毛利息为 ，营业费用为 万元，营业税金为 万元，管理费用为 万元，财务费用为 万元，营业外支出 万元，利润总额亏损 万元。

(二)管理制度创利

俗话说“人管人气死人，制度管人人服人”，规章制度是一切工作开展的基石。酒店自试营业以来，随着各项工作的深入和当地酒店业的特性，试营业时由管理公司制定的一些制度的不合理性和不适宜性显现出来，并制约一些工作的顺利开展。

各部门根据实际工作中的遇到的问题，逐步建立了与本部门工作相适宜的规章制度，落实到每一个工作岗位，并以每月的绩效考核为检查标准，且与个人的工资挂钩。

目前酒店各项制度规范，政令畅通，有章可循，有据可依，“制度管人”真正落到了实处。

(三)安全创稳定

酒店通过制定“大型活动紧急预案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外人身安全和健康事故。在酒店负责人的关心指导下，经理级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

第二、品牌管理，酒店主抓八大工作

(一) 以对外协调为主，建立优良社会关系

酒店自_____年8月15日试营业以来，一直处于半施工半运营的试营业期，酒店的消防未验收，致使营业执照及相关的手续未进行办理，也导致了各相关职能部门对我酒店进行了多次检查并下发处罚单，通过负责人办公室的对外协调、沟通，申请免除了市文化稽查大队、市卫生防疫站、市卫生局、派出所等部门的近10万元的罚款，避免了酒店的经济损失，并借此也与这些职能部门建立了优良的社会关系。

(二) 以财务管理为目标，抓好每一项工作

1、会计基础工作方面

为了确保财务核算在单位的各项工作中发挥准确的指导作用，在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥了会计工作的重要性。

2、会计管理方面

加强了酒店的资产管理、债权债务管理，加大了酒店各部的监督职能和货币资金管理。严格执行集团财务部下发的资产管理措施及内部资产调拨程序。认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记；对酒店债权债务认真清理，每月及时收回各项应收款项；对酒店前台收银到日夜审、出纳、日常采购价格、客房成本控制等进行监督，严格控制；由会计人员监督，定期对出纳库存现金进行抽盘，并由日审定期对前台收银员库存现金进行抽盘，做到万无一失。

3、对内、对外协调方面

协助领导班子控制成本费用开支，编制费用预算，合理制定经营部门收入、成本、毛利息各项经营指标，及时准确地向各级领导提供所需要的经营数据资料，为领导决策提供了依

据。及时了解税收及各项法规新动向，主动咨询税收疑难问题，为酒店为个人提供合理避税的依据。

(三) 以效益为目标，抓好销售工作

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立优良公众形象的一个重要窗口，它对负责人室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道、开拓市场、提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

1、稳固了部分固定消费客户和周边几大厅局建立了优良的关系。为了巩固老客户和发展新客户，在20__年10月召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，增加月度营业额。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇四

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及xxx年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，培训先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，可以概括为以下几大方面

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元；毛利计划330万，实际完成万元，费用。

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威kappa入驻我商场；并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

一、在收银工作中培训

二、了员工管理、工作

- (1)、专业能力
- (2)、管理能力
- (3)、沟通能力
- (4)、培养下属能力
- (5) 工作判断能力

所谓工作能力个人以为本质上就工作判断能力所有工作人都非

- (6)、培训能力
- (7)、职业道德

们都非常尊重我都服从我管理一年下来工作了经理肯定

三、安排好收银员值班、换班工作

四、抓好一级工作、给分忧

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇五

大家好！今天，我很荣幸有机会站在这个讲台上[]20xx年12月底，江南餐饮集团新人培训结束，从那一刻我正式在江南大酒店工作，这是我离开学校步入社会的第一步，从这第一步迈出开始我明白一份工作的不易，所以在乎每一份收获。

身为一名领班首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，

才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。我首先致力于自身素质的完善与学习，其中最重要的是性格方面，印度就有一句谚语：“播种性格，收获成功”，也就是说：一个人性格关系到事业的成败。所以我时时严格要求自己，待人正直，公正处事，要求严于律己，宽以待人。同时注重培养自己的观察能力，因为在我看来，作为一名管理人员，必须拥有灵活的头脑和敏锐的洞察力，在工作中能举一反三，由此及彼。另一方面，为丰富自己的业务知识，我经常得用休息的时间，来查找有关于酒店管理方面的资料，给自己不断地充电。对于酒店及部门开展的各项活动都积极参加，通过加强自身学习，让我提高了整体能力。

由于酒店刚刚重新开业，工作计划和工作落实方面下大功夫，一方面对员工从严要求，与我的部门经理一起将各项工作尽量程序化、文字化。这样，有利员工在业务技能和个人素质方面取得更大的进步；另一方面从人性的角度去关心和理解员工。一个企业，部门班组要留住人，首要的是要留住人的心，人是有感情的，站在员工的角度想问题，设身处地的为员工办实事，才能获得员工的理解和支持。要多与员工进行交流与沟通，员工才敢于说出真心话以及个人情况，有利于工作的改进和开展，同时也可以根据员工的情况进行工作的合理安排。

领班虽然不算什么大领导，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

(1)、专业能力

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要

向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

(2)、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，

还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

(5) 工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇六

1月份

- 1、新年及春节酒店系列活动的推广培训
- 2、《员工手册》培训
- 3、专业技能培训

2月份

- 1、岗位技能比武
- 2、仪容仪表及礼貌礼仪培训

3、岗位职责及制度培训

4、《酒店知识》培训

3月份

1、服务规范及标准语言培训

2、岗位英语培训

3、专业技能培训

4月份

1、五一酒店系列活动的推广培训

2、消防安全培训

3、《酒店知识》培训

5月份

1、《员工手册》培训

2、岗位英语培训

6月份

1、仪客仪有及礼貌礼仪培训

2、服务规范及标准语言培训

3、岗位英语培训

7月份

1、岗位职责及制度培训

2、专业技能培训

8月份

1、《酒店知识》培训

2、岗位英语培训

9月份

1、国庆系列活动的推广培训

2、消防安全培训

3、服务规范及标准语言培训

10月份

1、专业技能培训

2、仪容仪表及礼貌礼仪培训

3、岗位英语培训

11月份

1、各岗位技能比武

2、岗位职责及制度培训

3、岗位英语培训

12月份

1. 新年圣诞系列活动的推广培训

2. 《酒店知识》培训

三、人事计划

1、根据实际工作，客观地对员工进行日常评估，对不符合岗位要求的人员进行合理安排，对表现优秀者，酒店，酒店前厅部工作计划。

2、继续进行交叉培训，使前厅部每位员工都熟悉酒店的服务内容，掌握更多的工作技能。

3、采用不同形式召开员工座谈会，切实地将酒店的发展前景及要求通报每位员工，并了解员工工作生活的思想动态，建立酒店与员工之间的桥梁。

4、充分利用员工自身的优势和强项，不定期举行培训课，使前厅部人员能够学习多种技能，全面发展。

5、举行多种多样的部门联谊活动，增强部门向心力、凝聚力。

四、内部管理计划

1、加强内部管理，严格各项规章制度，杜绝员工的麻痹思想，使其认真严谨地遵守酒店的各项要求。

2、加强各部门员工的安全防范意识，提高警惕，发现可疑问题及时汇报。

3、继续加强各部门员工的节能意识，严格控制易耗品的使用，各项控制工作落实到具体责任人。

4、结合酒店软件的更新，加强客户拜访工作及完善客史档案系统，对酒店可投资性客户作到熟悉、明确，反映出来自客

人的集中性问题，密切与客人联系促进感情交流，保证一定的客户群。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇七

您好！

我是酒店的一名小小收银员，一个普通的不能再普通的职位。我叫xx□我在这个职位上坚守了三年之久，虽然这个岗位很平凡很普通，甚至还有很多人看不起，但是这三年里我也没想过要转行，要辞职。可就在前几日，发生了一件事情，让我觉得我还是辞职的比较好。因为这件事情严重影响了酒店的声誉，如果我不辞职的话，可能带来的结果很糟糕。所以我主动向领带提出了我这份辞职申请。

那日，我和往常一样，打完卡后就一直守在我的岗位上，遇到有要收银的顾客，就上前帮忙收银。但是那日碰巧生意很好，要结账的客户也很多。到了晚上的时候，临近交班的点了，有一个顾客突然就跑过来说要开房，我就给他开了一个房间，然后就给他结了账。但是因为我的粗心大意，我给错了他房卡号，导致他找了半天也没找到这个房间，他一气之下，就要退房。我看他这么生气，就给他道了歉，让他稍等一下就给他退钱。刚好这个时候过来接我班的同事过来了，我又太困太累就干脆把这事交待她退钱就走了。

但是我忘记了跟她说那个电脑程序坏了，所以在上面即使显示已退钱，那个金额也还是不会到顾客的账户上的。所以当顾客看到机器上面显示已退钱，就走了。等到第二天他发现没到账，他就气急败坏的找了过来，以为是我们故意不给他退，故意坑他的。刚好那天他是要准备用那笔钱做急用的，因为那笔钱没到账，他就错过了一些重要的事情。所以他一定要公司给他道歉，给他一个说法。我也道了歉，也跟他解释过，但是他依旧不依不饶，说公司要是不开除我这个粗心大意的员工，他就闹到法庭上去。期间公司曾出面进行多次

协调，但是不知道这件事对他的是的确影响很大，还是他就是想过来坑钱，到最终也没协调出个结果。但不管怎么样，这次事情的确是因我而起，也的确是我粗心大意导致的。

所以我要负起整个责任，我知道公司领导正在为此事烦恼，我不想为难领导，我也不想公司为了我而损失一大笔钱财，更不想因为我而影响到整个酒店形象。所以我决定我还是走吧。虽然有点舍不得酒店，舍不得酒店的小伙伴，但是我会回来看望你们的。希望领导也能尊重我这个决定，让我辞职，给顾客一个交代，给公司一个交代，好让这件事情彻底的平息。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇八

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。

一. 经营情况

年计划任务_万元，实际完成_万元，超额_万元，(其中散客门市收入_万元，平均房价 _元/间)，占客房收入x_□完成计划的x_□收入与同期相比增长x_元。

二、主要工作：

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；军区5次□vip 100次，共接待人数37500人次。如省民政厅会议、建议厅会议、国土资源厅会议，在接待这些大型会议时，由于与会人员较多，退房时间不统一，这就对我们的接待工作提出了更高的要求，我们时常加班加点，在接待军区会议时，由于军区接待标准高，所以我们每次接待不敢有一丝怠慢，经常加班加点，大家没有一丝抱怨，一句怨言，仍然满腔热情地投入到工作中。

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一线激励员工，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。

三、工作中存在的不足：

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。

酒店收银工作总结 餐饮酒店收银工作计划篇九

1、认真组织本部门员工积极参加酒店各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。

2、组织好每周一下午后台财务人员的集中学习和每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务人员工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。

3、开展技能比武，今年我们将开展珠算比赛、收银结帐速度比赛、点钞比赛、普通话比赛等一系列技能比武。

1、搞好资金的收集和运用，确保资金安全完整。重点抓外结、抓清欠，加速资金回笼，确保外结资金回笼率为95%以上。

2、严格遵守会计制度，严格按《会计法》进行核算，严格做好收银稽核工作。按月及时编制好各类报表，搞好月度分析。

4、主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。

5、积极搞好与财政、税务、银行等职能部门的关系，力争他们对酒店的最大支持。

1、在酒店财务工作计划中更严明一条：严肃财经纪律，坚持一支笔审批制度，加强成本费用控制，不断完善各项管理制度，做到大支出有计划，小开支有控制。

2、在尽量满足经营需求的情况下，降低整个酒店的存货量。目前，酒店存货达45万元之高，其中有近二十多万元是酒店开业以来的积压工程配件和供货商赠送的酒水，针对这一现状，我们从四个方面着手。第一，我们认真进行物品清理、分类，在半年内与工程部、采购部一起，采取充分利用或退货或变价处理的方式，共同处理好仓库的积压。第二，我们根据酒店的经营需要，测算库存物资的最低库存限额，让我们的仓管人员有规可循。第三，我们的仓管人员在日常工作中一定做到勤清理、勤申报，严格控制，确保酒店存货最低限额存量。第四，我们严格遵守和完善货物出入库手续和仓储保管制度。每月月末对畅销商品和滞销商品有书面说明，认真分析，提出合理建议。总之为减少资金占用，为减少利息支出，为保障前台经营的需要做新我们的仓管工作。

3、我们及时掌握整个酒店的成本费用情况，对各部门原料及物料等耗用情况定期进行分析。今年着重做好餐饮部的毛利率、客房部的物耗、工程部的工程配件耗用的重点分析和专项分析，并将分析情况及时反馈到各部门及价格委员会，为酒店价格委员会提供真实的成本分析和价格信息，从而及时调整进货价格，减少成本费用支出，为酒店整个物耗成本下降6%及时提供准确、真实的财务依据和分析资料。

很清晰的记得海尔集团总裁张瑞敏说过，把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。