

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划(大全7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇一

一、新录用人员培训

如何才能让新员工更快的了解酒店的文化，更好的了熟知酒店的规章制度，更快的适应自身的工作岗位，这便要求酒店需对每一位新员工进行入职培训。下半年度根据员工的流动情况，以先培训后上岗为原则，对每一位新入职员工进行培训。

（一）培训内容

酒店对新录用人员的培训，应包括以下基本内容：

- 1、集团公司、品牌公司概况介绍
- 2、酒店业概述，酒店基本知识与概况简介
- 3、道德修养课程（如学习《弟子规》）
- 4、礼仪知识课程
 - 4.1仪容仪表礼仪
 - 4.2行为仪态礼仪

4.3电话礼仪

4.4服务礼仪

5、案例分析课程

6、消防安全与节能降耗课程

7、员工行为规范及各项制度；

8、了解职务说明书；掌握新应聘部门的服务知识及基本操作；

（二）凡本酒店新员工，必需参加本酒店所举办的入职培训，酒店综合办负责统一制定新录用人员的培训计划，各部门协助实施该计划。

（三）培训阶段

4、各部门的培训负责人必需是新员工的未来主管或实地训练负责人；

8、为有效达到培训目标，应酌情安排、灵活运用各种培训方式以及上述各培训阶段的计划，予以高效实施。

二、在职人员培训

当前酒店员工服务技能及服务意识与五星级目标的标准还有较大的差距，主要体现在员工仪容仪表和礼貌礼节不到位，主动服务意识不强，岗位知识不熟，企业忠诚度不高等方面。__年度培训工作将以酒店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，带动员工整体素质的全面提高。

（一）培训目标和任务

__年度的员工培训应以酒店发展和岗位需求为目标，切实提

高员工对培训工作的认识，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强岗位竞争意识和自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为不断学习、不断提高的智能型员工。

（二）培训方法和内容落实

1、以各部门为基本培训单位，根据各部门的年度培训计划纲要制定每月的部门内月度培训计划，并严格按照计划表开展培训工作，贯彻营销服务理念和提升技能相结合的培训原则，组织实施岗位补缺、一岗多能的培训方法。我部根据各部门月度计划表跟进落实各部门的培训工作开展情况。

2、综合办根据酒店的整体培训需求定期举行全员性的培训课程，如：

2.1部门日常岗位技能提升课程

2.2安全教育课程

2.2.1消防安全教育

2.2.2设施设备使用安全

2.2.3食品安全知识

2.2.4疾病预防与个人卫生知识

2.2.5其他相关

2.3中层管理人员培训课程

2.4员工心态管理课程

2.5户外拓展课程

至__年底，培训部将制定出下一年度通用服务知识与技能的培计划；各部门要根据实际工作需要，制定本部门专业服务知识和技能培训计划。我部综合两方面信息，制定出酒店下一年度培训计划，报主管领导批准后生效。

3、酒店培训的实施

通用服务知识与技能一般采用脱产培训的方式，培训部负责聘请兼职培训教师、确定培训内容、选定培训场地、发布培训通知、准备培训教材、培训现场组织等。专业服务知识与技能可采取脱产培训与不脱产培训两种方式。脱产培训为综合办培训部门配合各部门共同完成；不脱产培训则由各部门具体负责组织实施。

4、培训评估

培训部于__年终对照原有计划统计本年度培训的人数、费用，对培训的水准、方式、内容、效果评定，总结经验教训，指导下一年度员工培训计划的改进提高。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇二

本文目录

1. 培训部工作计划
2. 礼仪培训部工作计划
3. 青团培训部工作计划

“一分耕耘，一分收获”，我们的努力换来了同学与老师的
笑容和支持。我们将一如既往，将礼仪之花遍撒医学之路。

附：读后感一篇

总而言之，做为医疗系统的一员，作为白衣天使，我们更应该作好“礼仪”方面的工作，相信抱着“救死扶伤”，“病人是上帝”的理念，我们可以做的很好，也会做得更好！

培训部工作计划（2） | 返回目录

风采大赛

附：读后感一篇

“礼仪”有感

总而言之，做为医疗系统的一员，作为白衣天使，我们更应该作好“礼仪”方面的工作，相信抱着“救死扶伤”，“病人是上帝”的理念，我们可以做的很好，也会做得更好！

培训部工作计划（3） | 返回目录

一、招新阶段

1、开学前一周做好迎接新生的活动准备，配合全团做好新生迎接工作。

2、招新准备工作将在9月5号以前完成，包括设计招新问题，部门展板，在开学前多接触09新生等。招新大会上以招新工作为主，综合评价志愿参加本部门同学性格能力等问题选择最适合本部门理事，同时大力介绍宣传青团主要工作特色，扩大“心扬”影响力。

二、上半年度活动安排

1、为了方便同学们的学习生活，解决公交卡充值难，出行不便的问题。在十月第二周准备公交卡延期充值活动，写好通知策划准备好各项工作流程并安排工作。在第三周办理公交卡充值，为大二大三大四充值公交卡。之后学生证办好，

在十一月第四周进行公交卡办理活动准备，12月第一周为20nn级办理公交卡，并由理事独立负责部分环节。

2、志愿之心的飞扬需要更多的同学响应，我部将在十月第四周在土建学院范围内进行志愿者招募活动。十一月第一周准备校园志愿者动员大会相关事宜以及部内理事志愿服务培训。在第二三周进行动员及培训大会，以后每个星期都将分批由2名理事带领校园志愿者和志愿分队参加国图、盲校等志愿服务活动。

4、十二月第二三四周看条件允许，将联系学校范围内熟悉office,ps,照相等实用技术同学，邀请全团参加这些基本工作技能培训活动。

三、下半年度活动安排

1、理事培养：要求是独立参加负责活动，如果条件允许，将每次带一名理事参加部长例会，并由理事负责活动安排，部长监督指导。三月第一周准备公交卡充值，第二周办好。同时每周继续校园志愿者外出服务活动，联系进行团内培训活动，让每个礼拜活动充实。每个服务点指定专门负责理事，轮流联系校园志愿者进行活动。此类活动由理事全权负责组织，部长提供指导意见。

2、五月第二周开始准备志愿者知识竞赛暨校园志愿者表彰大会，在5月份进行活动考察志愿者礼仪、服务等各方面知识，并对在志愿服务中表现优秀的校园志愿者进行表彰。

3、条件允许的情况进行一次针对大一新生的军训相关知识培训，从细节方面指导09级新生的军训生活。

以上是我们培训部的20nn-20nn学年工作计划，希望通过这一年的工作，培训部和青团会更加出色，更多的人能加入我们志愿者的队伍。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇三

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充企业的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和企业办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善企业的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

XXXXXX三省，市场是企业的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是顾客资源的整合，顾客员工化的重点区域。要在这里树立企业的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的企业在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，企业前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是顾客想买什么。我们买的顾客想买的。找到顾客的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对顾客来讲，也是一样。顾客不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出企业的实力，一方面显示出企业的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合企业业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于企业的发展、有利于业务人员的销售、有利于顾客的需求。

产品要体现企业的特色，走差异化道路。一方面，要有企业的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇四

我国素以“礼仪之邦”著称于世，就礼仪而言，孔子曾有云曰：“君子所贵严道之”，《礼记》也有云：“入境而问禁，入国而问俗，入门而问讳”。礼仪的定义相当之广泛，总的来说，就是和周围的人保持友善关系。具有良好的礼仪，对于我们医学生而言，不仅仅能体现我们高尚的医德与良好的医风，还能有助于病人放松心情，增强信心，增加其与医生的亲密度与信赖度，从而对医疗过程产生积极作用——这也

是我们礼仪培训部成立的初衷。我们始终秉着这一宗旨，开展了一系列礼仪培训活动，如：风采大赛、宣传板报、读书讨论会、交流座谈会。这些活动，在同学们中产生了极大的反响与良好的效应，受到了同学们的一致好评。

风采大赛

在湘雅医学院“明礼诚信”系列教育活动中，“文明自信篇”——中南大学湘雅医学院“第二届风采大赛”可谓是礼仪培训部与院文艺部、七年制文艺部合作的精彩之作。本次大赛的主要目的是充分展示当代大学生健康上进、多才多艺的风采及作为医学生高尚的道德品质、健全的心理咨询素质和良好的精神风貌，同时丰富校园生活，活跃校园氛围，在轻松活泼的比赛中，“明礼诚信”、“医风医德教育”的专题深入人心，礼仪培训部在整个比赛进程中，更是致力于将医务人员美德中的克己、利人，正直无私等优良品质及“明礼诚信”这一当代大学生需具备的基本素质贯穿于大赛的始终。

本次大赛从策划到最后的决赛历时1个多月，是在湘雅医学院团委、七年制办公室、七年制医风医德教育示范基地三方共同努力下举办的。该活动涉及范围广，影响十分大，湘雅医学院的全体学生及在岳麓校区学习的七年制xx级同学都踊跃参与，是一次大规模高质量颇具号召力的比赛，在上届大赛的成功的基础上，不断创新，亮点不断。院广播站推出每日专题栏目“风采大赛决赛选手专场”，选手自创个性化海报展，外景拍摄vcr为选手们从各个方面展现自我风采提供了机会，突破以往单一化、常规化形式，使选手们的表现更加立体化、多元化，这几大光点使整个活动在决赛前已在校园内掀起了一股“风采热”，决赛当晚的晚会现场组织工作有条不紊，从舞台的布置、灯光、音响到整台晚会的流程安排及质量都显示出了较高的水准，整场晚会气氛热烈，高潮迭起，选手们都有出色的表现，晚会中，他们不仅展现出自己多才多艺的一面，近在现场问答环节中体现出良好的心理咨询素

质和深厚的文化道德修养。整个比赛获得出席晚会的校领导、老师及同学的高度称赞和一致好评。湖南卫视、经视以及《三湘都市报》都对本次大赛进行了现场报道，此活动也在社会上产生广泛和良好的影响。

礼仪培训部参与全过程的策划组织工作。特别负责决赛选手的培训和决赛中现场问答环节中问题的设计。由于大多数选手舞台经验不足，培训部对所有决赛选手集中进行了专门培训，着重培训其着装、姿态、礼节礼貌、台风、走姿等外在气质及谈吐等方面的内在气质。选手们都认为受益匪浅，并且认识到这些礼仪方面素质对医学生而言必不可少，也能体现医务工作者的道德修养和精神风貌，培训部将尽力把这种培训形式推广和普及。决赛的现场问答是最能体现选手综合素质的一环，培训部以“明礼诚信”和“医风医德”做为主线，结合当前社会热点，经过紧张的搜集和筛选，精选了14个问题。在考验选手综合素质，如应变能力的同时，也唤起广大同学对提高医学生即以后活跃在医疗战线的医务工作者道德修养素质这一主题的普遍关注和深思。

通过这一有深远的影响的活动的开展，礼仪培训部实现了在全院范围内进行医风医德教育的目的，使更多的同学了解和关注医学生必备的基本素质要求。

“一分耕耘，一分收获”，我们的努力换来了同学与老师的笑容和支持。我们将一如既往，将礼仪之花遍撒医学之路。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇五

如何才能让新员工更快的了解酒店的文化，更好的了熟知酒店的规章制度，更快的适应自身的工作岗位，这便要求酒店需对每一位新员工进行入职培训。下半年度根据员工的流动情况，以先培训后上岗为原则，对每一位新入职员工进行培训。

(一) 培训内容

酒店对新录用人员的培训，应包括以下基本内容：

- 1、集团公司、品牌公司概况介绍
- 2、酒店业概述，酒店基本知识与概况简介
- 3、道德修养课程(如学习《弟子规》)
- 4、礼仪知识课程
 - 4.1 仪容仪表礼仪
 - 4.2 行为仪态礼仪
 - 4.3 电话礼仪
 - 4.4 服务礼仪
- 5、案例分析课程
- 6、消防安全与节能降耗课程
- 7、员工行为规范及各项制度；
- 8、了解职务说明书；掌握新应聘部门的服务知识及基本操作；

(二) 凡本酒店新员工，必需参加本酒店所举办的入职培训，酒店综合办负责统一制定新录用人员的培训计划，各部门协助实施该计划。

(三) 培训阶段

- 4、各部门的培训负责人必需是新员工的未来主管或实地训练

负责人；

8、为有效达到培训目标，应酌情安排、灵活运用各种培训方式以及上述各培训阶段的计划，予以高效实施。

当前酒店员工服务技能及服务意识与五星级目标的标准还有较大的差距，主要体现在员工仪容仪表和礼貌礼节不到位，主动服务意识不强，岗位知识不熟，企业忠诚度不高等方面。20xx年度培训工作将以酒店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，带动员工整体素质的全面提高。

(一) 培训目标和任务

20xx年度的员工培训应以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工对培训工作的认识，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强岗位竞争意识和自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为不断学习、不断提高的智能型员工。

(二) 培训方法和内容落实

1、以各部门为基本培训单位，根据各部门的年度培训计划纲要制定每月的部门内月度培训计划，并严格按照计划表开展培训工作，贯彻营销服务理念和提升技能相结合的培训原则，组织实施岗位补缺、一岗多能的培训方法。我部根据各部门月度计划表跟进落实各部门的培训工作开展情况。

2、综合办根据酒店的整体培训需求定期举行全员性的培训课程，如：

2.1 部门日常岗位技能提升课程

2.2 安全教育课程

2.2.1消防安全教育

2.2.2设施设备使用安全

2.2.3食品安全知识

2.2.4疾病预防与个人卫生知识

2.2.5其他相关

2.3中层管理人员培训课程

2.4员工心态管理课程

2.5户外拓展课程

至20xx年底，培训部将制定出下一年度通用服务知识与技能的培计划；各部门要根据实际工作需要，制定本部门专业服务和技能的培训计划。我部综合两方面信息，制定出酒店下一年度培训计划，报主管领导批准后生效。

3、酒店培训的实施

通用服务知识与技能一般采用脱产培训的方式，培训部负责聘请兼职培训教师、确定培训内容、选定培训场地、发布培训通知、准备培训教材、培训现场组织等。专业服务知识与技能可采取脱产培训与不脱产培训两种方式。脱产培训为综合办培训部门配合各部门共同完成；不脱产培训则由各部门具体负责组织实施。

4、培训评估

培训部于xxx年终对照原有计划统计本年度培训的人数、费用，对培训的水准、方式、内容、效果评定，总结经验教训，指

导下一年度员工培训计划的改进提高。

6. 礼仪培训部工作计划

7. 礼仪培训部的工作计划

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇六

我是一名淘宝店铺的客服人员，由于去年网店的业绩不是很好，我找了一些原因，很大问题是我工作不到位，为改善此情况，遂结合实际，制定出明年的工作计划。

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

- 2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。
- 4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。
- 5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝就算关闭了所有的门，他也会给您留一扇窗。”

我们或许曾经经历过失败、痛苦、迷惘，但是这不重要……最重要的，我一直在奋斗，相信未来会更好。

培训部工作计划和目标 年度培训部工作计划篇七

根据20xx年酒店整体的经营管理状况结合20xx年即将到来的国家旅游局对酒店的复评工作，我部特制定20xx年培训部年度工作计划，不足之处还望指正，愿与诸君共勉——迎接国检，再创辉煌！

1、“向培训模式学习”改变入职培训与基础培训

1.1入职培训

改变原有的入职培训以理论讲解为主的培训模式，将酒店应知应会（应知应会添加酒店发展历程及**主要领导介绍等）作为第一天上午的内容，第一天下午及第二天全天的服务意识及礼仪礼节规范要求该更为实操训练，通过形体练习更能有效的掌握规范要求，增加第三天培训课程为安全及其他内容，考试内容增加形体考核。

1.2以师带徒的“仪式”加入

计划在新员工入职培训的最后一天，邀请该名新员工所在部门的负责人及负责“以师带徒”的师傅前来，告知酒店的新员工引导制度并确立“师徒关系”，从而加深新员工对于酒店归属感和认知。

1.3基础服务流程及标准的图文化

在“向学习”的过程中，给本职感触最深的就是他们服务标准与服务流程的图片化，通过简单且直观的图片更能让人一目了然的明白服务的各项标准是怎样的□20xx年我部将计划于年初先在某一部门进行试点，将现有的操作规范进行图片化展示与培训，将根据效果情况再做进一步实施。

1.4服务技能与业务技能考核

引入类似服务技能比赛的要求结合酒店自身的适用标准，规范服务用语、服务姿态、技能标准□20xx年将从某一部门开始试点，举行各项技能考核工作并根据情况颁发技能等级证书，与人力资源部等研究考核情况与人员工资体系的挂钩政策，为行程酒店良好氛围及引导培养骨干服务人员做好铺垫。

2、深化“神秘客人”计划，加强第三方评价质检工作

酒店的服务讲究的是一种氛围，客人在酒店任何一个区域所感受到的服务应该是一致亲切、周到与热诚，而我酒店目前各部门各岗位的服务参差不齐，在20xx年11到12月份酒店为迎接省市局的星级复核采用了“神秘客人”暗访的形式，从成效上看，还是非常不错的，各部都能较重视，对于发现的问题也能及时的整改□20xx年我部将计划每月都邀请一批“神秘客人”真正全方位的测评酒店的真实的服务状态，从而帮助我们有效整改。

3、开展多样化的培训模式

3.1与培训机构的进一步合作

20xx年酒店与**教育培训机构合作良好，我部也与20xx年的12月份收到该机构的20xx年培训课程大纲，明年将会根据酒店实际情况和需求，有计划的安排相应人员进行培训，并策划出培训后回到酒店再培训的工作安排计划，目前我部正与**教育商讨购买“培训卡”的相关细节工作，选取一套性价比适用的方案。

3.2团队凝聚力执行力打造——拓展培训安排

根据目前在酒店实际的管理工作过程中仍然有执行不到位，凝聚力缺乏等影响服务和工作质量的情况□20xx年我部将计划与几家规模较好的拓展培训机构联系，为我酒店的中基层管理人员规划合适的拓展课程上报酒店高层，并安排计划实施。

3.3“名家大讲堂”——部门经理公开课

20xx年我们实施了一段时间的部门负责人亲自给予部门的授课□20xx年我们将持续把该项活动深入下去，计划每月开展一堂部门经理级以上的公开课。

4、培训为彰显培训效果

根据酒店目前存在问题较多的服务岗位实行重点培训计划，为能够在一定期限内有效的提高服务质量和服服务水准从而彰显出重点培训的实际效果，我部计划对这些岗位进行全面培训协助，深入到具体岗位工作中去，与岗位人员一起逐步提升，将每天的交接班会议上的培训工作和培训课程贯彻到底，真正做到有培训就有提升的效果跟进，从而实现培训重点突破的良性循环。

5□20xx年酒店年度培训计划及20xx年培训需求调查问卷汇总因20xx年培训需求调查问卷截止为20xx年12月30日，故尚未收齐，待一月份收齐后进行汇总另行呈报□20xx年酒店年度培训计划的制定需与调查汇总之情况相结合，因故也将于20xx年1月另行上报。

事发后的媒体发布会谁来负责如何说，要有应急预案培训并签字确保每个岗位知晓相应的责任等）；汇报资料的准备等。

根据市局星评老师专家提出的问题，我部20xx年整改计划如下：

1、加强服务职业化程度

将新的培训模式引入到各部日常培训当中去，通过不断强化训练的方式来督导部门日常培训，加强服务岗位的职业化，尤其要加强服务仪态、举止和服务语言的培训和训练，计划在20xx年年度培训计划中加入专项系列培训课程并实施安排。

2、细化服务理念，创造服务口号

计划开展一个全酒店的系列大型活动，通过有奖征集等方式，要求各部门各岗位想一个符合我们酒店自身的服务口号。大家集思广益才能有更好更适合的，确定这个细化的服务口号

理念后，我部将开展一系列的大型培训活动来充实自身的服务理念，通过宣传等手段来细化服务理念。

3、应急预案相关

配合行政办、安全部、餐饮部、工程部等部门做好对于酒店应急预案修改的工作，根据修改后的情况，安排相应的培训工作，真实组织受训，与县广电老师密切配合做好演练的拍摄工作，将20xx年滞后的应急预案影像资料补齐。

4、汇报资料准备

配合酒店星评领导小组，完善汇报材料，按照计划时间完成。