

酒店接待统筹工作计划 酒店前台接待工作计划(通用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

酒店接待统筹工作计划篇一

酒店的前台，工作班次分为早班、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状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

在这半年我主要做到以下工作：

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的应对客人，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。只有透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，才能更好的为客人带给优质的服务。

前厅部根据市场状况，用心地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，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状况灵活掌握房价，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。

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必须的负面影响。

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状况，请求帮忙。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忙感化，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，才能走我们的一片能够展翅高飞的天空！名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

酒店接待统筹工作计划篇二

对于来馆参观人员，必须主动站立问好，“您好，欢迎光临。请问有什么需要帮助的”。第一次来访客人，必须填写《国奥俱乐部来访客人登记表》并及时联系会籍顾问接待。会籍顾问出来后，要先向客人介绍会籍顾问，“这是我们俱乐部的会籍顾问”或“这是我们俱乐部销售经理”，再向会籍介绍客人“这位是xx单位xx先生/女士”。客人参观完要走时，

陪同会籍一起把客人送出门外并欢迎下次光临。后及时把客户资料反馈给会籍顾问以继续跟进。

持体验卡来馆的顾客第一次来馆时先填写《国奥俱乐部来访客人登记表》，后由会籍顾问带入场地，前台人员要记住经常持卡来运动的顾客的姓名及联系方式，及时反馈给会籍，这样的顾客很大程度上属于潜在客户，加强跟进服务。

对于此类顾客，让其先交押金(羽毛球200元，台球、乒乓球、沙狐球、健身100元)，给对方办张临时储值卡，进入场地刷卡。当顾客运动完结帐时，可以向顾客介绍其他卡类别，若其感兴趣，可以让会籍顾问为其做详细介绍；若不感兴趣，可以跟顾客说明临时卡可以带走以便下次继续消费，尽量不办理退卡。若不同意，就找其余额，办理退卡。然后把把卡带走的`顾客的信息传达给会籍顾问，并经常邀请其来运动。

会员进馆时，要主动热情地问候，适当地寒暄与赞美，与会员建立并保持良好的关系。在刷卡消费时，告诉会员此次消费的金额和卡内余额，并给其小票。在储值卡客户余额不多时，尽早提示会员进行充值并告知会籍顾问继续跟进。顾客走时，尽量送顾客出门，并欢迎下次光临。

电话要在响三声内接听，用标准普通话问候“您好□xxx俱乐部。请问有什么需要帮助的”。声音尽量轻柔甜美。对于一般性的咨询，前台人员予以答复；而对于涉及价格、卡别方面的业务问题，应及时把电话转接给会籍顾问。如果会籍顾问不在场馆时，把客人的姓名及联系方式留下来，让会籍顾问尽快地给客人回电答复。

a.储值卡

办卡时输入顾客卡号、姓名、性别、卡类别、金额、生日、联系方式、公司单位、会籍顾问等信息，并做好《卡别明细

表》。

b.年卡

年卡由于属于专人专用卡，除填写上述信息外，还要给顾客输入照片，以便日后确认，并做好《卡别明细表》。

c.金卡

金卡的办理需有公司领导的签字。金卡顾客来馆时，先向顾客说明金卡的意义与用途，并告知此卡为专人专用卡，在电脑里输入顾客信息并拍入大头照。

d.特殊卡别及赠卡

特殊折扣卡及赠卡的办理，必须由销售经理同意并签字后方可办理。

若场馆承办活动或举行赛事，使场馆不能正常使用时，前台及会籍顾问需提前打电话通知会员。

对于来消费的顾客有提出开发票要求的，为其开发票并盖上财务专用章，在《消费明细表》“备注”栏注明“已开发票”，以便财务核对。开发票时应严格按照消费金额输入，不可多开。

酒店接待统筹工作计划篇三

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。下面是小编给大家整理的酒店前台接待工作计划，希望大家喜欢！

转眼半个月结束了，这半个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

经朋友介绍，我按期来到方圆快捷酒店工作，带着对第一份工作热情，我走上了我人生的第一个工作岗位——前台接待。前厅部是整个酒店的核心，也应该是酒店的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个酒店的信息中心，绝大部分的客人从这里获取酒店的信息，所以工作人员必须对酒店的信息有很好的了解。总结起来可以用以下五条来阐述：

1、礼貌、礼仪。

包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、团结。

前台人员也因和楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。

主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。

在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。

来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要掌握对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

前厅部是负责招徕并接待客人，推销客房及餐饮等酒店服务，同时为客人提供各种综合服务的职能部门，是酒店的营业橱窗，反映酒店的整体服务质量的一个重要窗口；是给客人留下第一印象和最后印象的地方；具有一定的经济作用；具有协调作用；是建立良好宾客关系的重要部门。针对前厅部的职能制定以下工作计划：

一. 人员团队的组建。

酒店在筹备期间，除了硬件的准备，最重要的就是人员团队的组建。前厅部组织机构的设置及定员会影响酒店的成本水平，所以要从实际出发，机构精简，分工明确。要实行优胜劣汰，给优秀的员工实行岗位技能的知识培训，并采取现场培训为主，定期评估测试考核，加以具体指导和教育，从而不断提高员工的业务技能，让前厅部的员工都能符合酒店用人的标准。

二. 注重培训工作

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员

工的态度和服务质量反应出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训工作是重中之重，针对前厅部需制定一套详细的培训计划。有了良好的服务技能，纯熟的业务知识，才能提供优质高效、快捷的服务。只有培训好了员工，员工才有过硬的本领去为客人提供优质的服务。

三. 加强员工的推销意识和技巧

前厅部员工，特别是总台员工必须掌握总台推销艺术与技巧。把握客人的特点，根据客人不同的要求，进行有针对性的销售，将最合适的产品，推荐给最需要的客人，做到事半功倍的效果。努力提高入住率的同时，争取利益化。

四. 开源节流、增收节支

为了保护环境，走可持续发展道路，“开源节流、增收节支”是每个酒店不矢的追求，前厅部员工也应积极响应低碳经营，控制成本，开展节约、节支的活动，既迎合顾客的绿色需求，也可以为酒店创造经济效益，可谓一举两得。可以从平时生活中的点点滴滴做起，随手关紧水龙头，随手关掉不必要的电源开关，将用过一面的a4纸反面进行重复利用等等。

五. 关注和采纳客人的意见，倡导个性化服务。

经常征询客人的意见，重视客人的投诉。客人的意见是取得质量信息的重要渠道和改善经营管理的重要资料。广泛听取和征求客人的意见，并及时向上级反映和报告，并采取积极的态度，妥善处理。以求我们的服务能化得到客人的满意。倡导个性化服务，以此吸引客人的眼球，提高客户的满意度并争取更多的回头客。

一、指导思想

积极开展实际、实用、有效的工作，坚持以“立足企业、服务企业”的理念为指导，走全面、协调、持续发展之路，挖掘潜力，开源节流，努力增加营业收入，做好内部管理，全面提升工作效能，逐步提高部门的管理水平和服务质量，构建团结和谐、健康向上的工作环境，实现部门规范化、制度化、常态化管理。

二、内部管理

1、制定并执行《前厅部日常检查细则及实施办法》，通过明确的质量标准、严格的检查制度，达到各岗位全面规范作业。

2、加强职场工作质量的预先控制、现场控制、事后控制，着眼于细节服务，关注客人需求，重视客人感受，确保向客人提供“主动、热情、准确、迅速”的服务。

3、规划员工职业生涯，对前台、商务中心、总机管区员工逐步试行轮岗工作，达到丰富员工工作经验，增加员工工作技能，提高员工工作兴趣的目的，打造企业一专多能的复合型人才。

4、完善各类表单记录、数据分析、操作程序等工作，做到有帐可查、有据可依、有章可循。

5、继续收集与整理客户档案，为宾客提供亲情化、个性化、定制化服务增加素材并提供保障。

6、在节能降耗方面。加强设施、设备的保养与维护，延长使用寿命；前台节省订单、登记单、房卡和钥匙袋等的使用，如写错了用涂改液涂改后再使用，减少因个人原因而导致浪费；总机在晚0：00过后，将话务台关掉一台节约能耗；商务中心能用废纸不用新纸，能用速印纸不用复印纸等。

7、重视安全防范意识，贯彻执行酒店各项安全规章制度及公

安部门的有关规定。

三、对外销售

1、第三季度上门客销售任务，根据上季度的实际完成情况、酒店内部与外部市场环境另行研究制定。

3、加强对铁路客运处、长途汽车站、出租车公司等单位的外联工作，力争达到共同协作、互利互惠的销售效果。

4、为上门客人服务时，培养前台员工留意客人的言行举止，辨别客人身份及住店性质，选准推销目标，灵活运用亲近法、选择问法、转折术法、借人之口法等销售语言技巧，达到推销目的。

5、定期召开前台管区上门客经验交流分析会，研究客人的消费心理定位和销售技巧。同时，建立健全的考核机制，每月根据业绩情况进行排名，分析原因，以便提高。

6、经常组织部门有关人员收集，了解旅游、酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销策略和灵活的推销方案。

一、克服人员紧张，稳定员工队伍，提高自我管理的专业水平。上年前台接待及礼宾人员流动量大，常常是收银兼接待又兼礼宾，工作辛苦，人心不稳，为了稳定仅有的一点收银人员，使前台工作正常运转，我经常是上了夜班上白班，在工作中也是尽量与员工多沟通了解他们的需求，为他们解决实际问题，加强思想教育，团队意识，为他们营造一个愉快的工作氛围。

同时跟进人事部，对缺岗相关岗位最及时补充，对新员工加强培训，渐渐补足人员也稳定了员工。目前我部门人员稳定。

在自己方面加强了酒饭店管理专业知识的学习，通过学习不断掌握了饭店的专业知识，提高了自我管理水平。

二、硬件问题，前期饭店硬件问题极大影响了饭店的服务质量，客诉事件频频发生，网速慢，夜班夜审程序正常应该是3—5分钟，但因电脑原因夜班夜审过也得30多分钟——1小时才完成，使上夜班的收银工作情绪极大，不愿上夜班，制卡机系统动不动就出现错误，经常不能正常制房卡，使入住的顾客没房卡开门，还的要楼层服务员开门，使顾客入住极为不便，打印机老化总卡纸，严重影响工作，如此等等硬件问题。

我积极跟进网管，现有网管技术不及，就找以前在这里工作过的技术好的网管，进行电脑调换.内存升级，加大网络维护，大大提高了网速，使员工使用正常，制卡机问题，邀请到房卡供应商合作房卡系统培训，对制卡机常出现的问题应急办法做了培训，使制卡机使用正常。针对打印机老化影响工作，及时申购了新的打印机，将老打印机修好已备急用，目前再没出现打印机故障影响工作了。同时换了二代身份证扫描仪，提高了接待办理入住效率。硬件问题基本解决。

三、加强员工业务培训，提高业务水平及服务水平。前期因接待人员及礼宾人员流动量大，新招员工不懂业务，收银员的业务水平也是参差不齐，服务质量无法保障，为使新员工早日上岗，对新员工做了一系列的培训计划，全程跟进，手把手的教会，对有些收银业务略差的，针对某些掌握不好的业务做专项培训，高峰结账时更是全力配合。在日常工作中倡导“以客为先，以心待人”，的服务理念，不断提高员工的服务意识，加强服务标准。

四、积极有效的处理客诉，维护饭店利益，避免给饭店造成的.负面影响。以前因人员少，我常顶班，其他员工上班时出现的客诉无人解决，当班eod有时来解决也是敷衍了事，未能使顾客满意离开，现在员工稳定，同时又增加了白班大堂副

理，我们每天都轮流在前台关注每个客诉问题，在维护饭店利益又让顾客满意的基础上，耐心的处理每项客诉，尽量使每个客诉顾客都能满意。

五、与客房部加强沟通，提高查房速度及查房的准确性，避免查房速度慢导致退房时间长，引起的客诉，同时要求客房服务员查房准确，按一次查房报房为准。明确责任。

六、客房中心成立，取消对讲机报房，使用电话报房，还大厅一个安静优雅的环境。客房中心成立后，与前台对接，前台增加了电话，取消了对讲机报房，执行电话报房，大厅比以前安静了许多，再也听不到对讲机里吵杂的声音在大厅里喧哗，与饭店的标准又前进了一步。

前台工作，有些人或许觉得简单，不起眼，但是对于我来说，首先我尊重这份工作，其次我知道自己乐观、开朗、积极的性格适合这份工作，同时我也觉得在前台可以学到与接触的东西是很多的。学校前台作为学校涉外窗口，须经常性与家长，学生接触，具有较重大的责任，前台接待直接代表学校形象和服务质量。

下面我从四个方面谈谈本学期工作目标

一、我知道在前台工作，是一个服务性的工作，所以我要时刻热情、积极、主动。只要在工作我时间，就要保持一个好的精神状态，让每一位来学校的家长都能感受到热情的服务，这会使他们增加对学校的好感。同时作为前台接待，另一方面也代表学校形象，所以，这份工作的重要性就彰显于此了。

二、态度决定一切，我尊重并喜欢这份工作，那么我在做好吃苦耐劳的准备的时，也要注意工作中的变通，注重细节，让每一位来访者都能感受到新希望的热情周到服务。

三、任何工作都是相通的，职责明确不代表各做各的，互不相干。既然一起工作，大家就是一个整体，只要是学校的事，我们都有必要去处理好，学校的任何一分子都要以学校的总体大局为重。

四、工作中我大概需要做的事：接听电话、来访人员咨询接待、对外宣传、前台整理、星币兑换和奖品管理、仓库整理、耗材发放工作等等。

我觉得，其实工作本身或许并不难，但我要注意的是时刻保持热情，保持微笑，举止文明、大方，礼貌用语。相信在全校师生的共同努力下，新希望的明天将更加辉煌！

酒店接待统筹工作计划篇四

作为公司的前台，我们每天需要负责记录好来访人员的信息，并将这些信息进行统计编辑。明确好每一位客户的目的，如前来面试的人员，我们会联系好公司的人事部，查看是否有申请记录，如果查探到有，那么就将其带至待客区，等待人事部的职员过来。我们前台部门还需要负责记录好人员的考勤，我公司是以指纹的形式进行打卡的，早晚各一次。

针对每一位公司员工的迟到、早退现象，进行次数统计，并交至财务处计算工资。绝不漏过一次记录，但也不能出现一次失误。每月的考勤表制作出来后，仔细检查三遍以上，确保数据真实有效。同时，员工在进入公司的时候，都需要经过我们前台，所以我们可以将一些通知张贴在前台的门墙上，或是贴在打卡机的'上方。

我们前台是公司的第一颜面，无论是员工还是来访的访客，第一个接触的就是我们前台了。所以作为前台我们需要时刻保持良好的精神面貌，不能有精神萎靡这样的情况出现。在面对人的时候，要保持微笑，用敬语和尊称。要让人能感受到我们对人是非常的和善、真诚的。在服装方面，我们要保

持服装的整洁得体，不奇装异服。

前台的卫生也是十分重要的，我们会采用轮流值班制，每一位职员值一个星期的班，负责打扫清理前台的卫生。保持地板干净、整洁无异物。前台的柜台上的文件摆放也要整齐，不能杂乱无章。要将文件别类的处理好，这样在需要用到的时候很快就能找到对应的文件了。

酒店接待统筹工作计划篇五

(1) 查看交班记录，了解未完成的工作事项。

(2) 检查夜审报表情况，检查各种报表的分送登记，查看夜班钥匙清点记录和有无过夜的留言信件。

(3) 分析房间误差原因，查阅有无超越权限的房价签字等。

(1) 贵宾抵离情况和宴会、活动通知。

(2) 当天进店团队散客情况，当天离店团队散客情况。

(3) 当天客房销售余缺情况等。

(1) 向领班布置当天的主要工作。

(2) 落实贵宾抵离和宴会活动的工作及注意事项。

(3) 布置上级下达的临时任务和下达当天分房的基本要求等。

(1) 内宾登记表和外宾登记表。

(2) 订单保存和介绍信、会客登记、邮件、留言传递及发送。

(3) 员工仪容仪表和领班安排的员工替换吃饭。

(4) 权限、价格执行情况，设施设备及维修情况及卫生及阅览架陈列。

(5) 资料存档。

(1) 评价当天工作，布置工作任务，公布新的规定，通报有关情况。

(2) 传达有效通知等。

(1) 次日离店表、延长离店表和客房误差表。

(2) 检查工作的完成情况及其它。

(1) 当天未完成的工作和明日工作计划。

(2) 问题处理及与有关部门的协调。

(3) 明日贵宾抵离活动情况，明日客房出租和余缺情况及其它。

主要是未完全成事项和工作要求。

及时向部门通报前台信息，包括：

(1) 客房出租的余缺情况；未预订贵宾的到店情况，客人向前反映的投诉情况，与其它部门未能协调的情况，大厅发生的重要事件。

(2) 协调好班组关系。主要指同以下班组的关系：客房服务中的，财务结帐，销售预订，前厅行李，餐饮预订，前台总机，前台商务中心，大堂经理。

(3) 在日常工作中加强对属下的培训。