

# 最新酒店清洁工年终总结(精选10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 酒店清洁工年终总结篇一

过去的几个月里，在集团的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了长足的发展。在感谢能给我接着工作的机会的同时，我也对我这段时间的工作情况总结如下：

在前台主管，领班以及同事的热心帮助下，我的业务技能有了明显的提高。前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接面对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和管理水平。而前台又是这个门面最核心的部分，我深知自己的责任重大，自己的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。

所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，积极主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自己的业务水平。只有这样才能让自己在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务，让客人喜出望外。

“开源节流，增收节支”是每个企业不矢的追求。在部门领导的带领下，我们积极响应酒店的号召，开展节约节支活动，控制好成本。为节约费用，我们利用回收废旧的欢迎卡做为酒店内部人员使用，而且当要带客人参观房间，我们利用这些废旧的欢迎卡来装钥匙以减少欢迎卡的使用量，给酒店节约费用。

打印过的报表纸我们就用来打草稿，各种报表在尽可能的情况下都采用双面打印。通过这些控制，为酒店创收做出前台应有的贡献，也尽自己的一点微薄之力。

在部门领导的培训帮助下，我学到一些销售上的小技巧。怎样向客人报房价，什么样的客人报何种房型的房价，如何向有预定的客人推荐更好的房型等等。

在这里我要感谢我们的部门领导毫无保留的把这些销售知识传授给我们。在增长我自身知识的同时，我也积极地为推进散客房销售做出我自己的一份努力。只要到前台的客人，我都想尽办法让客人住下来，以此争取更高的入住率。

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些不愉快的小事。前台作为整个酒店的枢纽，它同餐饮，销售，客房等部门都有着密切的工作关系。

所以在日常的工作生活中，我时刻注意自己的一言一行，主动和各部门同事处理好关系，尊重别人的同时也为自己赢得了尊重。家和万事兴，只有这样，我们的酒店，我们的集团才能取得长足的发展。

在这一年里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性，因为害怕做错而不敢大胆去做。
- 2、遇到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理问题。
- 3、在大型会议团队的接待中不能很好的控制好房间。

我相信，我将在饭店领导的带领下，踏踏实实，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，

努力提高自身的综合素质，提高服务质量，改正那些不足之处，做一位优秀的前台接待。争取在集团这个优秀的平台上取得更好的发展，为集团的繁荣昌盛奉献自己的绵薄之力。

## 酒店清洁工年终总结篇二

尊敬的各位领导！各位同仁！大家下午好！

第一项（开场）：酒店工作总结暨表彰大会现在开始。

过去我们国际酒店满载着辉煌和收获，留下一行坚实的足迹，它将永远载入集团的酒店业发展史册。对于来说，是实现酒店战略发展的重要一年。在这一年里，酒店实现了经营管理目标，并涌现出了众多的优秀员工。今天我们怀着激动的心情在这里隆重举行“酒店工作总结暨表彰大会”，出席本次大会的领导有：酒店董事董利有先生、总经理李越先生、副总经理谢玉科先生，在此向您的到来表示热烈的欢迎（鼓掌）。

第二项（总结）：今天是我们人的总结表彰大会。首先，请酒店总经理李总向大会作“国际酒店工作总结报告”。掌声欢迎。

让我们再次以热烈的掌声感谢李总的精彩讲话。

第三项（表彰）：回顾，在广大员工的共同努力下，我们取得了良好的经营业绩；同时在工作岗位上也涌现出了一批优秀员工，他们为酒店的发展做出了突出贡献。下面请总经理助理高总助宣读“优秀员工的表彰决定”。掌声欢迎。

让我们再次以热烈的掌声向获奖的优秀员工表示衷心的祝贺！并请他们上台领奖。（鼓掌）下面让我们掌声有请酒店领导，董总、李总、谢总为优秀员工颁发荣誉证书和奖金（每人500元）。并合影留念。接下来请优秀员工代表（前厅部王佳）

发言。让我们再次掌声感谢优秀员工代表的感言。希望“优秀员工”们，在新的一年里，为实现酒店新的经营管理目标做出更大的贡献。

最后，提前给您和您的家人拜个早年！！祝贺国际酒店在新的一年里：雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。

工作总结暨表彰大会到此结束。文艺演出正式开始！

## 酒店清洁工年终总结篇三

新的一年，我们要继续以经济效益为中心，加强管理，饭店将会与各部门签定目标责任状，把饭店的效益和你们的利益紧密联系在一起，做出的贡献越大，获益也就越多，反之，则按部门完成指标的差距按即定比例扣发工资，多劳多得，按劳分配。

我们今年的工作重点，在围绕以经济建设为中心的前提下，要积极加强精神文明建设，提高员工综合素质，以崭新的面貌迎接20xx年的挑战。在这方面，饭店决定从以下方面着手：

2、一年一度的黄金周期间，凡在本店连续工作6个月以上的员工，饭店将会组织他们

出去旅游，大前年是千山，前年到了丹东凤凰山和鸭绿江，去年登上了北京八达岭，今年我们也许去大连。

3、为了丰富员工的业余文化生活，我们今年将组织多种赛事让大家参与进来，各赛事均设三等奖，在愉悦身心的同时，还要给予物质奖励。比赛如：拔河、象棋、跳棋、扑克等，欢迎大家踊跃报名，为部门争光。

4、年终岁尾，为让努力工作一年，并且创造良好效益的员工过好春节，我们将组织大家聚餐开联欢，开开心心过大年。

5、对于平时表现突出，为饭店做出巨大贡献的优秀员工，我们将在饭店年终总大会上给予表彰，颁发荣誉证书和奖金。

6、为规范管理，我将在各部门经理的协助和配合下，争取于20xx年9月28日富都饭店开业5周年之日，奉上《富都饭店管理手册》。

在此，我希望大家能够群策群力，广提合理化意见和建议，解决管理中存在的问题，也希望大家能树立主人翁责任感，真正以店为家。

各部门制定可行性培训计划，加大学习规章制度的力度，针对培训进行定期考核，遵循质检制度，保证服务高质量，以竞赛活动树立岗位标兵。培训采取走出去请进来的办法进一步对广大员工进行在岗培训，同时各部门要举行岗位大练兵，每月每季进行考核，巩固业务技能，提高服务质量。全方位加大管理力度，按照酒店的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以制度管人和以工资拉开档次为主要内容的奖罚激励管理机制。

认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防突发事件的工作，并制定应急预案；食品卫生工作常抓不懈，强调食品卫生的重要性；注意加强对设施设备的维修和保养工作；各部门一定要分工清楚，责任明确，充分发挥员工的积极性和主动性，做好安全检查和防范措施。

春风春色春光暖，新年新风新气象。新年伊始，面对新的机遇和挑战，我们一定要上下一心，团一致，乘风破浪，勇往直前，加强管理，节支增效，我们要以饱满的精神，十分的热情迎接挑战，力争在20xx年再创辉煌！

## 酒店清洁工年终总结篇四

积极主动地解决设备设施存在的各种问题，兢兢业业、任劳

任怨，比较圆满地完成了酒店领导布路的各项任务。

(1)四月初，对中央空调1号主机进行年度维修保养，采用机械除垢和化学除垢双结合的科学清洗方法，清除了蒸发器和冷凝器上的结垢，把主机的高压降到正常工作范围内。对冷却水泵、冷冻水泵进行季节性维修保养，更换轴承和防水密封，并做防锈处理，使设备的工作效率恢复到正常运行水平。对中央空调系统进行挖潜技术改造，增加冷却塔的布水量，科学地调整冷冻水的流量、流速、扬程和进出水温度。减少了3台冷却泵、冷冻泵合计37.5kw的运行，使设备始终处于最经济的运行状态，即降低了设备磨损，又节约了电费。

共完成20台风机盘管的维修保养任务，每台维修成本仅为30元。

(3)在进行一级维修保养的房间内，同时对房间内其它设备设施进行保养。检查铝合金窗户、把手、窗帘轨道和滑轮；检查床控板、灯具、家具和马桶水箱等。拆下卫生间排气扇进行除尘、清洗和加油。清除卫生间排水管s弯处的头发等杂物，保持排水畅通。

小结：通过对备进行预防性维修保养和挖潜技术改造，不但提高了设备的使用功效，而且降低了能源损耗。五月至十月夏季中央空调运行期间，在制冷效果大幅度提高，空调开启时间延长的情况下，耗电量比xx年下降了12%，节电25000度。

(1)客房一楼走廊的墙纸由于墙体渗水而发黑，影响了酒店的形象。我们向装修公司提出解决方案，采用木夹板刷991防水材料做底衬防水组合，面板为不锈钢秀的墙裙，美观大方，杜绝了墙体渗水发黑的现象。同时为了达到消防规范的要求，又在防火门和走廊安装了新型led紧急出口灯。

(2)七楼客房外阳台落地窗每次下雨都发生渗水现象，影响客房的出租。我们向装修公司提出解决方案，采用不锈钢加阳

光板做雨棚，另外加大了排水管的管径和数量，疏堵结合，不但解决了落地窗渗水的问题，而且阻挡了太阳光直接照射到房间，可谓一举两得。

(3)足浴屋顶漏水长期无法解决，影响了正常营业。我们向装修公司提出解决方案，采用9xx防水卷材做三油二布的防水层，加铺一层混凝土，做48小时闭水试验后，再铺上钢砖，杜绝了漏水的问题。

(4)除了对遗留问题积极加以解决外，还对集体宿舍存在的不足

小结：通过对市场上新型建材的了解，结合新技术、新工艺，严格按行业规范和工艺要求进行施工，保证了改造工程的质量，彻底解决长期困扰酒店正常经营的历史遗留问题。

(1)酒店的电度计量，经常出现总表和各部门分表之间存在很大的逆差，特别是夏季空调使用高峰时更加明显，最高差额达10000多度。我们查阅了近3年的用电记录，进行分析比较，现场测量各部门的分时电流，计算视在功率，做电力平衡测试，发现舒心餐厅用电计量异常。为了保证酒店利益不受侵犯，确保用电计量的公正、准确，我们对承包部门的电路进行整改，使每个承包部门都单独一路电源到工程部总配电柜进行计量，选用先进的电子电度表，减少了因线路损耗给酒店带来的无谓损失，杜绝了偷电、窃电等损公肥私的行为。

(2)酒店的燃油锅炉，由于设备老化，能耗很高□xx年消耗柴油达50吨。为了节约能源，我们一方面向领导提出能源转换的合理化建议，起草了《酒店热源替换可行性分析报告》；另一方面采取有效措施，安装热交换器远程温度控制仪，对热水温度进行精确控制，根据客房的住房率和温度控制仪显示的即时温度，确定开、关炉时间。

夏天锅炉的开启次数，由原来每天3—4次减少到每天2—3次，

降低了设备的无功损耗。对闲路不用的蒸汽管道进行封堵，杜绝了跑冒滴漏。对发电机组改用油罐供油，避免了油桶供油存在的计量不准确、含水量大、加油不方便、油桶存放不安全等问题。20xx年消耗柴油为46吨，耗油量下降了8%，同比节约了4吨。

(3)酒店的消防系统由于和旧生活水管相连在一起，只要消防水泵一启动，水就流到客房各个楼层的旧管道。不仅消防水管压力不足，还造成客房走廊到处漏水，影响正常营业，并且存在很大的消防隐患。我们首先对旧生活水管和消防管道进行封堵和隔离，将客房楼层后工作间的用水改为自来水直供，解决了漏水的问题。其次针对消防管道存在设计和安装上的安全隐患，向承建的厦门金厦消防安全工程公司发出了《安全隐患告知函》和《整改通知书》，要求尽快解决。

小结：通过对水、电、油等能源的严格管理，减少能源损耗给酒店带来的经济损失，降低营运成本，提高计量精度，为酒店的成本核算提供了准确的依据。

在会议厅装修的前期准备工作中，我们对整体布局进行了统筹规划和需求分析，制作了平面布路、空调、强弱电安装等草图，供领导和设计人员参考。在工程招投标中，我们根据设计图纸和现场实际情况，核算工程量和材料清单，起草了《会议厅装修招标文件》。根据建设工程定额估算出工程标底，供领导在招投标中作为决策参考，(开标的最低中标价和估算的标底仅相差3000多元)。开标后，又立即制定了《会议厅装修工程施工合同》草案，保证了工程如期开工。

## 酒店清洁工年终总结篇五

### 二、20xx年春节期间工作开展情况

1、严格按照收货流程及标准执行收货。

- 2、针对门店经营的需要，大力配合楼面做好年度囤货工作。
- 3、部门的基础管理工作得以顺利开展及完善。
- 4、严格执行食品安全标准收货。
- 5、仓库管理不到位，由于仓库面积相对较小，加上卖场陈列面较小，故散货商品相对较多，仓库通道难以保持畅通，从而加大仓管员的理货难度。
- 6、针对楼面楼面库存较大的商品进行退货工作，以便仓库顺利盘点。
- 7、认真做好精品库房的三级数量账。
- 8、认真做好所属区域卫生。

### 三、20xx年春节工作开展中遇到的问题及整改措施

- 1、合理安排人员对收货部圆弧区商品的整理与提货工作，主要针对日化组大库存商品及休闲年货商品。
- 2、由于门店仓库面积较小，导致仓库非原包装商品较多，加上商品进货批量大，占地面积大，商品品项多，场地束缚了囤货工作的开展，占用收货通道（消防通道）的前提下，才能顺利的开展囤货工作。
- 3、门店商品品项增加，仓库商品凌乱，导致楼面提货困难。

### 四、本部门的各项管理情况

#### （一）、基础管理情况

- 1、团队工作建设还不够完善，应加强员工的团队协作精神，调动员工的工作积极性，加强员工的工作责任心，从而提高

员工的工作效率，开展好部门的各项工作。

2、部门卫生工作的开展也有待加强，作为门店商品来源的源头，我部应该严格把关，保障商品及囤货区域的卫生，使顾客提高对门店商品质量的信任度。

3、针对商品库存较大的商品及时汇总与门店各部门协商进行处理，保障库存商品的合理性。

## （二）、设备管理情况：

1、对部门的液压叉车定期的检查和维护工作，虽在检查过程中积极的处理各种异常情况，但由于叉车的使用频率过高，也出现了相应的问题，还需要加大维护工作，才能保证叉车的正常使用，保障营运工作的需要。

2、由于收货栈板数量相对较少，加上使用频率过高，导致部分栈板损坏，从而给囤货工作的进行带来了相当大的压力。

3、对部门资产设备的检修与维护。

## 酒店清洁工年终总结篇六

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年来实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

## 1、旅行社和大型团队的销售

xx素有“鄂中绿宝石”之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山国家级风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与xx各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队 家，例如： ，为酒店创收 元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如： 。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

xx除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年11月份的全省网球公开赛在xx圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间 间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在xx举行，前后三次比赛，为期 天，入住房间数 间，共为酒店创收 万元。

## 2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

xx除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资□xx的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡 张，共充值 元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议 份，挂帐协议 份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记

录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

### 3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共 场。其中大型会议 场。中型会议 场。小型会议 场。大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收 万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

### 4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席 多桌。其中，9月12日□xx轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

## 1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

## 2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴 桌，为酒店创收 元，占xx升学宴市场份额的 %。

今年七月份我们和xx旅游局□xx各旅游景区宾馆合作，以宣传xx风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们xx玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如 ，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。分别如下：

- 1、对外销售需要继续加强；
- 2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
- 3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 酒店清洁工年终总结篇七

转眼间入职公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将xx年度工作情况作工作总结，并就xx年的工作打算作简要概述。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行

为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，

检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

## 酒店清洁工年终总结篇八

弹指一挥间20xx年大半年在背篓人家悄然渡过了，本可更早些时候进入背篓人家的，张老师当初也提醒自己：越早进来越有更好的发展，可因为个人的原因拖到了今年四月份，当时为支持湖天桥店的开业而留在了新街店做厨师长，高兴的是，在这也见到了以前的老同事、老搭档赵店长，她忠肯的给我介绍了当时新街店的状况，让初来乍到的我莫名感到了一丝的工作压力。对个人而言其实是很害怕接触新鲜工作环境的，在新的岗位，要面对新的事物、新的同事、新的人际关系....还得重新开始，不断努力进取、体现价值、来证明自己....好在背篓人家给每一位事业伙伴设立了一个展示自我的大好平台，使得让像我这样初顾茅庐的“新手”感到了入门不难的温馨，另外也深深的被背篓人家新街店的团队精神与凝聚力所感染。并能很快的融入到这个大家庭。

记得在5月份，公司首次评选的“优秀团队”奖，由于成本高、利润低、平均每平米面积收益最差。新街店几乎做为反面教材，评分最低！深深的荣辱感刺痛了新街店一线管理人员、激发了新街店同事们的工作热情！所谓知耻而后勇，厚积而薄发。6月全月，在公司总部的策划下，通过狠抓成本控制、严把出品质量，加上热情周到的前台服务，从而赢得了各方好评、全月营业额显著提高。在公司第二次“优秀团队”评选中，大跌众人眼镜，以明显优势一举获得6月份“优秀团队”奖！之后的几月，一鼓作气硬是实现了优秀团队奖四连冠的佳绩，而在九月份的第一届“优秀店长、厨师长”评选中也双双夺魁，个人在内刊文章和才艺表演中也多次获

奖....。当然一切荣耀只是集体价值的良好体现，每个人都不应高估自己在集体中的利益。

一、生意不稳定、周边市场竞争越发激烈。

1、廉价竞争（不仅能有效的以最短时间争取客源，还能得到规模效益。）

2、创新竞争（只有不断调整经营思路和创新菜品，才能长期占有成长阶段。）

3、信誉竞争（取决于店面管理人员的管理素质和道德素养。）

4、服务竞争（饭店从根本意义上只销售一样东西，那就是——服务。）

5、人才竞争（市场的竞争归根到底是人才的竞争，不应忽视专业人才在企业的长期作用。）

二、店面营销依赖性大，没有自我意识的推销与营销策略。（针对周边商户、专卖店、私人业主等的营销，凡是订了几桌的当天营业额就会比平常高很多。）

三、从公司到一线，执行力、落实能力差。（事与愿违，据个人观察执行结果不到50%。）

四、员工心态、员工流失率难以驾控（直接影响服务与出品质量。）

五、个人学习能力、接受新鲜事物能力有待提高。（你原地踏步，别人在进步，等于你是在退步。）

六、就餐环境、设施设备逐渐老化，维修保障工作难以跟进。（店面装修完工后的寿命一般多久？）

七、成本控制意识薄弱，利润低。（企业的终极目标是利润，应树立节约文化和风气，让新进店的员工直接感受到其良好的氛围。）

20xx年xx月，从店面一线调掉公司厨政中心，上班第一天感觉自己就像一个多年征战沙场的武士被突然夺走了兵器，毕竟从厨一线已十多年之久，不习惯感油然而生。显而易见，过去在店面看到自己店生意好就欣慰了，现在站在更高的角度看待事情，就会希望公司的每家直营店生意都好起来，这样自己也会得到些许宽慰。当然在公司总部执行难的老问题还是随处可见、屡见不鲜....零星种种身上的压力也不知不觉的'大了起来。于情于理，于公于私也应该拿起更强有力的武器来证明自己的价值、为企业创造更大的效益。

一、对各门店菜谱的培训与跟进指导工作，对菜品统一标准，责任到人进行监督检查工作。

二、及时更换季节性菜谱，做好市场调查，即时引进季节性菜式。

三、定时研发与推行三十道以上适用性主打菜肴，积极推出系列菜系，如：野生菜系、本地民间菜系、快捷经济套餐菜系、明档菜系、半成品外卖外送菜系....等等。

四、推进落实厨房改革计划。将“五S管理法”充分运用到厨房日常管理里中去。即：精兵强将、各尽所能、各负其责。

五、通过个人或公司人脉与各厨师协会、厨政团队、行业名店、厨师精英沟通学习新的管理模式和流行菜式，并即时复制、推陈出新。

六、个人学习方面，每月至少阅读两本以上关于饭店管理、厨房管理、美食动态方面的书籍，并做好相应的笔录。

七、认真完成公司领导与各店面要求的其他各项任务。

在反复读了张总的《给我的全体事业伙伴的一封信》后深有感触，强有力的措词，气宇鲜明的论调，加之恨铁不成钢的担忧，让本人深深体会到了张总作为一家企业掌舵人的良苦用心与苦心孤诣，甚至恨不得把自己的思维与想法直接植入每一位事业伙伴的脑子里去。“不遗余力，鞠躬尽瘁”其实是每一位管理层人员与每位一线事业伙伴在走进背篓人家的同时就附注的使命和应承担的职责。所以在工作中没有丝毫的理由来推诿与埋怨，做好自己的工作、为企业贡献出自己的最大力量是我们这些职场人的固有天职！

“淡定，淡定”，“低调，低调”，“证明，正名”。我困惑的不知所措！试想我们是否也应该给一位初来乍到的“新手”像对待“李平式服务”一样给其一个善解人意的温床？好在自己还有些专业、还有些混饭的手艺。当然我只想想真心的、说真诚的、做真实的，这样的话应该会有人支持的！

20xx年，对个人来说是极其失败的一年。好在自己没有放弃工作、没有迷失方向。新的一已经开始了，对于个人而言，要想走出困境最重要的就是放下包袱、忘掉过去！正如张老师所说的：人在绝境中时，我们只能脱去上衣、抛向空中、露出臂膀、甩开双腿、然后口里大喊一声———冲啊！！！！

## 酒店清洁工年终总结篇九

首先要面对的是餐厅的全面开荒工作。开荒说穿了就是大清洁的代名词。一天下来整个人灰尘满身，不过这还是可以理解的，大家都是这样一起干，大家都只有一个目标：尽快搞定迎来开业。开荒后紧接下来的就是餐厅物品的到场与领用，包括餐桌餐椅、各种餐具用品以及各种后台工作所需的用具等，我们用了两天半的时间把餐厅从一片狼藉的工地变成干净优雅的餐厅。我觉得在开荒过程中要从管理自身的心态做起，要有敬业和奉献精神，管理人员要在现场不停的督导员工

和纠正员工的操作规程、现场指导现场培训，并强调操作标准和操作要求，让员工在开荒期间就能养成严格要求自己的好习惯，才能确保今后的工作正常运转。

首先是尽快熟悉工作岗位内容，尽管这在开业前的培训中已经具体的培训过，但到了实际操作中还是需要有很多的调整与变化的，毕竟现在面临的是一个实实在在的餐厅营业工作，一切工作的实施都要依据现场情况的特点来变化的。

其次是各部门各岗位之间的磨合，提高工作效率。客人到达餐厅，从hostess领位到waiter/waitress点菜，从入电脑单到chef制作菜品，从dish deliverer备餐传菜到waiter/waitress上菜并为客人提供席间服务，结帐买单送客服务，这一切都是需要很紧密的配合才能做到很好的为客人服务的。刚开业的第一个月就是一个磨合期，部门同事大多是年龄偏小的实习生，大部分之前都是从未从事过餐厅服务工作的，从害怕为客服务到从容应对，厨房对菜品制作不太熟悉，上菜速度太慢，上菜没讲究出菜顺序等。

不过让人值得欣慰的是，管理人员都在一直不断的发现问题与解决问题，有了问题能够得到及时的解决，这点是非常重要的。针对西餐厅物品丢失问题采取了许多行之有效的措施：

- 1、每日收档前由专人清点餐厅所有餐具(主要为银具)。
- 2、收档前将工作柜外所有的物品整理到士多房，次日开餐时再补齐，工作柜上锁，防止其他非本部门人员顺手牵羊。
- 3、银具及筷子统一集合由传菜员负责拿到洗碗机清洗，防止意外遗失，降低遗失几率。
- 4、加强部门所有人员物品保管意识，树立起主人翁的精神。
- 5、加强对借物品的控制，按标准的借物程序操作。三个月下

来，真的发现大家都进步的非常快，由当初很多都不懂的小毛孩变成能够独当一面的合格的5 star hotel从业人员。

送餐部在西餐厅的位置虽然不太起眼，但对于一间5s酒店来说又是一项不可缺少的服务项目，是对西餐厅甚至是餐饮部的一项补充。还记得自己把第一个餐送到客房时，自己是多么的激动，生怕会出什么差错，在几个月来的`轮班工作中，当然出现了许多问题，比如听电话时忘记记下房号、签名模式不对、点错单之类的都或多或少发生过在自己或同事身上，还好这一切都将引以为戒，以此为教训不断地总结进步，确保不会再有这样的事情发生。这里举一个实实在在的例子：那是11月5日的晚上，那是我轮值通宵班的日子，凌晨3点，迷糊中的我接了一个订餐电话，在客人点完餐后竟然忘记记下客人的房号，只是在脑中依稀地记得是8507还是8503，当时脑里一直在想该怎么解决这个问题。打电话到总机求助查询上一个来电号码，告知无法查询，此法不通。

迅速地在电脑上查询这两间房是否有客人，不幸，两间房都有客人住，排除法是不能解决的了，事情总该要解决的，致电客人房间，若打错将会引起客人强烈的投诉。一个冒险的想法出现在我的脑海中：先把食物准备好，上到楼层根据听房间里的动静来判断是哪间房，若房间里无一点声音则证明并不是该房。（因为在电话点餐中，得知客人的房间有3人，所以房间里必定会有交谈之类的声音发出），所以我很快就判定8507，好彩，当我敲开此房门时，一男客人很快就来开门，证明是正确的，终于松了一口气，好险！

酒店终于开业了，心情当然是十分激动的，准备发挥自己的所学大干一场，然而现实却让我有点失望，酒店开业以来生意不好，西餐厅更是惨淡经营，开业时的那股冲劲随着自己对工作的熟悉渐渐消退了，我喜欢那种忙碌的工作，因为在忙碌中才可以真正锻炼到一个人，太过于悠闲轻松，只会让自己慢慢失去斗志，安于现状。于是越来越觉得当初的选择是错误的。随着一同学的自动离职，学校又趁好在11月底召

开校园专场招聘会，于是我有了想离开这里寻求另一份工作的念头。于是我开始着手准备回学校参加招聘会了，碰碰或许可以找到一份更有挑战性的工作。

## 酒店清洁工年终总结篇十

为深入贯彻落实《\*\*\*有限责任公司关于开展“119”消防宣传月活动的通知》（\*\*字[20xx]\*\*号）的相关精神，切实做好消防安全宣传工作，公司本着重点突出、特色鲜明、思路拓展、覆盖全面的工作目标，全力推动消防宣传月活动开展，达到全面提高广大职工的消防安全意识和消防安全素质的目的。

### 一、科学谋划、全面动员

我公司高度重视“119”消防宣传月活动工作，认真落实\*\*集团公司的指示精神，严谨细致的开展各项工作。

一是公司召开各单位领导干部动员会，公司总经理高永春要求各级领导提高认识，进一步增强做好消防安全工作的紧迫感和责任感，不讲条件、不怕投入，务求实效。常务副总经理刘海春明确指出，消防安全是冬季安全管理重中之重，各单位要明确责任，紧密围绕“\*\*\*\*\*”的消防宣传月主题，扎实推进消防安全工作。二是我公司结合《\*\*\*有限责任公司关于开展“119”消防宣传月活动的通知》，制订了

《\*\*\*有限责任公司关于开展“119”消防宣传月活动的通知》并下发正式文件，成立了以总经理为组长的消防宣传月活动领导小组，明确了工作重点及活动安排，为消防宣传月活动的开展指明了方向。

三是各分厂（科室）、作业区利用各类会议，第一时间将公司消

防宣传月活动内容传达到每一个班组、每一名员工，做到无

死角、全覆盖。

## 二、消防宣传、征文展板

一是在公司范围内开展了消防安全主题征文活动。以“人人参与消防，共建平安\*\*”为主题，宣传报道消防安全教育培训、消防设备隐患排查、火灾应急救援演练等内容。各单位积极响应，员工踊跃参与，抒发自身消防安全心得体会。本次主题征文活动共收到各单位文字及图片来稿23篇，已在\*\*报上发表2篇。通过全体员工的努力，为公司描绘了一幅丰富多彩的消防宣传知识画卷。

二是消防宣传警示教育看板展览。公司根据以往典型火灾事故案例及消防安全常识等内容制作消防宣传展板，分别在公司厂区主要出入口进行了为期一个月的循环展示，提升职工消防意识，普及防火、灭火知识，营造了浓厚的消防宣传月活动氛围。各单位员工自主学习，在匆忙的工作脚步下驻足，在纷扰的作业环境中注目，形成了一道靓丽的消防宣传活动风景。

## 三、实战模拟、应急救援

消防喷淋系统的使用，人员正确疏散逃生的方法，以及烟气中毒人员的应急救护技能，强化了岗位员工的应急救援技能，提高了事故状态的应急响应速度。本次参与演练单位包括点检作业区、生活服务中心、动力煤气防护站，检修公司等相关单位，各单位相互协作，分工明确，行动有序，达到了相辅互助的应急救援目的。

消防月期间，各作业区也相继开展了形式多样的岗位应急处理措施的演练20余次，锻炼了基层岗位员工事故应急处路技能，从实战角度出发，使演练更具有针对性，减少了形式，增加了实效。

#### 四、排查火患、防患未然

俗话说火灾猛于虎，如何拔掉猛虎的獠牙，切断猛虎的利爪，是消防安全工作永恒不变的主题。从严、从细的消防隐患排查工作成为打虎的一把利器。

一是开展了公司消防安全专业检查工作。结合冬季防火工作特点，11月下旬由安全科牵头，相关作业区作业长、安全员、技术员共同参与，对公司重点防火区域进行了消防安全专业检查，共计查出消防隐患31项，涉及器材维护管理、防火封堵、液压润滑站室管理等方面。本次消防安全专业检查以1580地下液压站、连铸液压站等公司重点防火部位为重点，强化火灾高发时期各单位消防安全管理，为冬季防火工作打下了坚实基础。

电柜接线以及各种电热设备的检查为主要内容，共查出各类电气防火隐患19项，以更专业的视角，消灭火灾隐患。

三是进一步推进作业区消防隐患自查工作。作业区作为消防隐患排查工作的第一道防线，起着至关重要的作用。消防月期间，各作业区由作业长组织开展了消防隐患自查活动，同时结合值班作业长夜间巡查、岗位员工班前检查等隐患排查形式，形成了以作业长、值班作业长为核心，岗位员工为依托的作业区消防隐患排查体系，将隐患消灭于萌芽状态。

#### 五、消防培训、事故谈心

11月恰逢二期炼钢、1580大修，各作业区克服大修任务紧、生产任务重等客观因素，利用班组安全活动会、班前、班后会等时间，根据作业区自身特点，分析讨论本区域、本岗位火灾危险性、预防措施和控制方法，组织岗位员工辨识作业过程中的危险源，更新相对应的现有控制措施。同时组织岗位员工进行消防安全知识全员答题，培训考试相结合，进一步加深消防安全在员工心中的重要性。

消防宣传月期间，安全科利用公司安全例会时间，召开了作业长“忆事故，谈防火”座谈会活动。结合公司作业长制推进工作，以作业长为主角，剖析火灾事故原因，解读消防安全措施，交流消防管理方法，探索作业区消防安全管理的新思路、新方法。

## 六、关注外委、强化督导

外委施工管理一直是公司消防安全管理的薄弱环节，施工人员

的消防安全意识不强，消防安全技能不高，作业过程中往往会为火患提供“便利条件”。

消防月期间，公司进一步强化对1580成品跨加长项目，渣跨厂房加固项目的督导检查工作，面对施工人员对作业现场环境不熟悉、生产施工同时进行等客观因素，公司重拳出击，重点整治施工现场动火作业，严把安全措施의 落实。同时针对施工项目特点成立了安全巡查小组，以消防管理的高压态势，打击违规作业，发现违规立即停工，再培训，再教育，确保整个施工项目的消防安全。

公司在关注生产区域外委施工项目的同时，对炼铁临时居住区域的消防安全管理不放松。在日常督导检查的基础上，进一步纵向深入，要求施工方制定了临建居住区用电安全管理制度、临时居住区应急疏散逃生预案等管理要求，从管理上杜绝火患源头。另外由设备、保卫等部门组成了消防安全管理小组，24小时全程督导检查，强化过程管控，打开了临时居住区消防安全管理的新局面。

“119”消防宣传月即将过去，但消防安全工作只有起点，没有终点，在下一步的工作中，我们将按照\*\*集团和上级主管单位要求，结合我单位实际情况和冬防工作特点持续推进防火工作，切实加强消防安全教育和防火、灭火知识普及，逐

步提高全员消防安全素质，深入排查火险，预防火灾，为公司的生产经营工作营造良好的消防安全氛围，为广大职工创造安全有序的工作环境。